

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Школа инженерного предпринимательства

Направление подготовки: 38.03.01 Экономика, профиль «Экономика
предприятий и организаций»

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

Тема работы
ОЦЕНКА СТРУКТУРЫ И ИНТЕНСИВНОСТИ ТОРГОВЫХ ПОТОКОВ МЕЖДУ СТРАНАМИ (НА ПРИМЕРЕ РОССИИ И КИТАЯ)

УДК339.9.012.23:339.5(470:510)

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
ЗБ61	ПаньЧжэ		

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Профессор ШИП	Барышева Г.А.	Доктор экономических наук.профессор		

КОНСУЛЬТАНТЫ:

По разделу «Социальная ответственность»

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент ШИП	Черепанова Н.В.	к.ф.н., доцент		

Нормоконтроль

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Программист	Долматова А.В.			

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:

Руководитель ООП	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Профессор ШИП	Барышева Г.А.			25.06.2020

Томск – 2020

ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО НАПРАВЛЕНИЮ ПОДГОТОВКИ

38.03.01 Экономика

Код	Результат обучения
<i>Универсальные компетенции</i>	
P1	Осуществлять коммуникации в профессиональной среде и в обществе в целом, в том числе на иностранном языке, разрабатывать документацию, презентовать и защищать результаты комплексной экономической деятельности.
P2	Эффективно работать индивидуально, в качестве <i>члена команды</i> , состоящей из специалистов различных направлений и квалификаций, с делением ответственности и полномочий за результаты работы и готовность <i>следовать корпоративной культуре</i> организации
P3	Демонстрировать <i>знания</i> правовых, социальных, этических и культурных аспектов хозяйственной деятельности, осведомленность в вопросах охраны здоровья и безопасности жизнедеятельности.
P4	<i>Самостоятельно учиться</i> и непрерывно <i>повышать квалификацию</i> в течение всего периода профессиональной деятельности
P5	Активно пользоваться основными методами, способами и средствами получения, хранения, переработки информации, навыками работы с компьютером как средством управления информацией, работать с информацией в глобальных компьютерных сетях
<i>Профессиональные компетенции</i>	
P6	Применять знания математических дисциплин, статистики, бухгалтерского учета и анализа для подготовки исходных данных и проведения расчетов экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на основе типовых методик с учетом действующей нормативно-правовой базы;
P7	принимать участие в выработке и реализации для конкретного предприятия рациональной системы организации учета и отчетности на основе выбора эффективной учетной политики, базирующейся на соблюдении действующего законодательства, требований международных стандартов и принципах укрепления экономики хозяйствующего субъекта;
P8	Применять глубокие знания основ функционирования экономической системы на разных уровнях, истории экономики и экономической науки для анализа социально-значимых проблем и процессов, происходящих в обществе, и прогнозировать возможное их развитие в будущем
P9	Строить стандартные теоретические и эконометрические модели исследуемых процессов, явлений и объектов, относящихся к области профессиональной деятельности, прогнозировать, анализировать и интерпретировать полученные результаты с целью принятия эффективных решений.
P10	На основе аналитической обработки учетной, статистической и отчетной информации готовить информационные обзоры, аналитические отчеты, в соответствии с поставленной задачей, давать оценку и интерпретацию полученных результатов и обосновывать управленческие решения.
P11	Внедрять современные методы бухгалтерского учета, анализа и аудита на основе знания информационных технологий, международных стандартов учета и финансовой отчетности
P12	осуществлять преподавание экономических дисциплин в общеобразовательных учреждениях, образовательных учреждениях начального профессионального, среднего профессионального, высшего

Код	Результат обучения
	профессионального и дополнительного профессионального образования.
P13	Принимать участие в разработке проектных решений в области профессиональной и инновационной деятельности предприятий и организаций, подготовке предложений и мероприятий по реализации разработанных проектов и программ с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий
P14	Проводить теоретические и прикладные исследования в области современных достижений экономической науки в России и за рубежом, ориентированные на достижение практического результата в условиях инновационной модели российской экономики
P15	организовывать операционную (производственную) и коммерческую деятельность предприятия, осуществлять комплексный анализ его финансово-хозяйственной деятельности использовать полученные результаты для обеспечения принятия оптимальных управленческих решений и повышения эффективности.

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Направление подготовки 38.01.03 «Экономика»

УТВЕРЖДАЮ:

Руководитель ООП

(Подпись) _____
(Дата) Барышева Г.А.
(Ф.И.О.)

ЗАДАНИЕ

на выполнение выпускной квалификационной работы

В форме:

Бакалаврской работы

Студенту:

Группа	ФИО
ЗБ61	ПаньЧжэ

Тема работы:

ОЦЕНКА СТРУКТУРЫ И ИНТЕНСИВНОСТИ ТОРГОВЫХ ПОТОКОВ МЕЖДУ СТРАНАМИ (НА ПРИМЕРЕ РОССИИ И КИТАЯ)	
Утверждена приказом директора (дата, номер)	

Срок сдачи студентом выполненной работы:

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ;

Исходные данные к работе <i>(наименование объекта исследования или проектирования; производительность или нагрузка; режим работы (непрерывный, периодический, циклический и т. д.); вид сырья или материал изделия; требования к продукту, изделию или процессу; особые требования к особенностям функционирования (эксплуатации) объекта или изделия в плане безопасности эксплуатации, влияния на окружающую среду, энергозатратам; экономический анализ и т. д.).</i>	1. Объектом исследования являются международные торговые потоки между Россией и Китаем. 2. Данные официального сайта ООО «Харбинская торгово-экономическая компания» 3. Книги различных авторов по теме, выбранной для исследования.
Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов <i>(аналитический обзор по литературным источникам с целью выяснения достижений мировой науки техники в рассматриваемой области; постановка задачи исследования, проектирования, конструирования; содержание процедуры исследования, проектирования, конструирования; обсуждение результатов выполненной работы; наименование дополнительных разделов, подлежащих разработке; заключение по работе).</i>	1 теоретические основы международных торговых потоков. 2 исследование структуры и интенсивности торговых потоков между Россией и Китаем. 3 разработка и реализация направлений совершенствования международных торговых потоков между Россией и Китаем. 4. социальная ответственность компании.
Перечень графического материала (с точным указанием обязательных чертежей)	Таблицы, рисунки

Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы (с указанием разделов)	
Раздел	Консультант
Социальная ответственность компании	Черепанова Н.В.к.э.н. доцент ШИП
Нормоконтроль	Долматова Анна Валерьевна
Названия разделов, которые должны быть написаны на русском и иностранном языках:	
На русском языке	На английском языке
Введение 1 Теоретические подходы к исследованию основ формирования конкуренции и конкурентных преимуществ на рынке медицинских услуг в современной экономике 2 Специфика конкуренции и конкурентных преимуществ в сфере платных медицинских услуг на различных этапах социально-экономического развития национальной экономики 3 Факторы, влияющие на процесс формирования конкурентной среды на рынке медицинских услуг Томской области (на примере клиники пластической хирургии и косметологии ООО «Меркер») 4 Корпоративная социальная ответственность в клинике пластической хирургии и косметологии ООО «Меркер» Заключение	

Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику	
---	--

Задание выдал руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Профессор ШИП	Барышева Г.А.	Доктор экономических наук.профессор		

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
ЗБ61	ПаньЧжэ		

**ЗАДАНИЕ ДЛЯ РАЗДЕЛА
«СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»**

Студенту:

Группа ЗБ61		ФИОПаньЧжэ	
Институт			ШИП
Уровень образования	бакалавр	Направление/специальность	38.03.01 Экономика, профиль «Экономика предприятий и организаций»

Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»:	
<p>1. Описание рабочего места (рабочей зоны, технологического процесса, механического оборудования) на предмет возникновения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - вредных проявлений факторов производственной среды (метеоусловия, вредные вещества, освещение, шумы, вибрации, электромагнитные поля, ионизирующие излучения) - опасных проявлений факторов производственной среды (механической природы, термического характера, электрической, пожарной природы) - чрезвычайных ситуаций социального характера 	<p>Рабочее место в организации располагается в здании, в офисном помещении, имеет достаточную освещенность, хорошую степень проветриваемости. Каких-либо вредных проявлений факторов производственной среды выявлено не было.</p>
<p>2. Список законодательных и нормативных документов по теме</p>	
Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке:	
<p>1. Анализ факторов внутренней социальной ответственности:</p> <ul style="list-style-type: none"> - принципы корпоративной культуры исследуемой организации; - системы организации труда и его безопасности; - развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации; - Системы социальных гарантий организации; - оказание помощи работникам в критических ситуациях. 	<p>В работе были рассмотрены следующие факторы внутренней среды:</p> <ul style="list-style-type: none"> - системы организации труда и его безопасности; - Компания использует периодические анкеты для решения проблем - Компания продолжает вести переговоры и корректировать заработную плату, чтобы заработная плата работников постоянно росла . - Торговый и технический персонал может решить проблемы клиентов в любое время и в любом месте. При наличии требований к техническому обслуживанию клиентов технические

	услуги предоставляются бесплатно и создается механизм управления жалобами клиентов.
2. Анализ факторов внешней социальной ответственности: - содействие охране окружающей среды; - взаимодействие с местным сообществом и местной властью; - Спонсорство и корпоративная благотворительность; - ответственность перед потребителями товаров и услуги (выпуск качественных товаров) - готовность участвовать в кризисных ситуациях и т.д.	В работе были рассмотрены следующие факторы внешней среды: <ul style="list-style-type: none"> • Мероприятия, организуемые в рамках содействия охране окружающей среды; • Мероприятия, проводимые в рамках благотворительности и партнерства; • Взаимодействие с местным сообществом.
3. Правовые и организационные вопросы обеспечения социальной ответственности: - Анализ правовых норм трудового законодательства; - анализ специальных (характерные для исследуемой области деятельности) правовых и нормативных законодательных актов; - анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации в области исследуемой деятельности	<ul style="list-style-type: none"> • Правила внутреннего трудового распорядка; • Правила по обеспечению безопасных условий и охране труда; • Положение о нормированном рабочем дне; • Положение о порядке хранения персональных данных работника.
Перечень графического материала:	
При необходимости представить эскизные графические материалы к расчётному заданию (обязательно для специалистов и магистров)	

Дата выдачи задания для раздела по линейному графику	17.06.2020
---	-------------------

Задание выдал консультант:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент ШИП	Черепанова Н.В.	канд. экон. наук, доцент		17.06.2020

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
ЗБ61	ПаньЧжэ		17.06.2020

Реферат

Ключевые слова: импорт, экспорт,торгово-посредническая деятельность,торговый поток,международная торговля, интеграция, результативность.

Объектом исследования являются международные торговые потоки между Россией и Китаем.

Предмет исследования– оценка структуры и интенсивности торговых потоков между странами (на примере России и Китая).

Целью работы является исследование структуры и интенсивности торговых потоков между странами (на примере России и Китая), а также разработка программы повышения результативности международных торговых операций.

Для достижения поставленной цели были поставлены следующие задачи:

- исследовать тенденции функционирования международных торговых операций в современных условиях;
- выявить проблемы международных торговых операций;
- провести анализ международных торговых потоков между Россией и Китаем;
- провести оценку структуры и интенсивности торговых потоков;
- предложить направления повышения результативности торговых потоков между Россией и Китаем;
- сформулировать рекомендации по совершенствованию государственной политики в сфере международной торговли в современных условиях.

Актуальность работы обусловлена тем, что экономическое сотрудничество между Россией и Китаем находится в приоритете у политиков и исследователей в связи с его высокой значимостью для обоих государств,и дальше оно будет постепенно расширяться. Но существует много проблем

для углубления международных отношений между двумя странами и повышения взаимозависимости.

В результате исследования было выявлено, что объемы торговых потоков из Китая в Россию ежегодно сокращаются. Изучение двусторонних проектов показало, что для успешного завершения несырьевых, высокотехнологических проектов России предстоит решить множество проблем внутреннего и внешнего характера. Показано, что торговля нефтью является важной частью экономических отношений между Россией и Китаем.

Оглавление

Введение.....	11
1 Теоретические основы международных торговых потоков	14
1.1 Тенденции функционирования международных торговых операций в современных условиях	14
1.2 Проблемы и меры государственной политики России и Китая в развитии международных торговых операций.....	33
2 Исследование структуры и интенсивности торговых потоков между Россией и Китаем	38
2.1. Характеристика международных торговых потоков между Россией и Китаем	38
2.2 Анализ структуры и интенсивности торговых потоков.....	45
3 Разработка и реализация направлений совершенствования международных торговых потоков между Россией и Китаем (на примере ООО «Харбинская торгово-экономическая компания»).....	55
3.1. Направления повышения результативности торговых потоков между Россией и Китаем	55
3.2. Совершенствование государственной политики в сфере международной торговли в современных условиях на примере ООО «Харбинская торгово-экономическая компания ».....	59
4. Социальная ответственность на предприятии ООО «Харбинская Торгово-Экономическая Компания».....	62
Заключение	68
Приложение АИмпорт России из основных стран-поставщиков, млрд долл., %, 2017–2019 годы	75
Приложение БОрганизационная структура ООО «Харбинская торгово-экономическая компания».....	76

Введение

В условиях глобализации международная торговля и международная кооперация являются источником дохода большинства стремительно растущих предприятий России. Все больше и больше организаций хотят выйти на международную арену, осуществляя внешнеэкономическую деятельность и получая прибыль. Много внимания уделяется международным экономическим отношениям, что связано с налаживанием экономических отношений России с рядом стран мира, прежде всего, с Китаем. Но преобладающему большинству отечественных предприятий необходимо обеспечивать техническую, технологическую и организационную систему соответствия зарубежным партнерам и международным стандартам.

Теоретическую базу исследования составила научная литература в исследуемой области. При написании данной работы использовались труды таких ученых, как Батлер, У.Э., Блинова Ю.В., Ворокосова Л.И., Чигарова А.С., Зобина И.А., Борисова Е.М., Шихова Н.Н., Буров А.С., Воронкова О.Н., Гаврюшин О.Ю., Горда О.С., О. Харт, П. Милгром, Б.Холмстром, А.Алчиан, Х.Демсетц, О.Вильямсон и пр. В их работах много внимания уделено международным торговым операциям. В теории вопроса особое место занимает модель Хекшера-Олина. Вопрос об управлении международными операциями является очень важным, поскольку в процессе конкурентной борьбы предприятия, как правило, выходят за пределы одного государства.

Актуальность работы обусловлена повышением роли внешнеторговой деятельности на мировых рынках, а также необходимостью повышения эффективности и конкурентоспособности российских организаций в процессе реализации торговых потоков между Россией и Китаем.

Новизна работы состоит в систематизации и обобщении состояния и основных тенденций функционирования международных торговых операций между Россией и Китаем в современных условиях, что позволило

разработать направления повышения конкурентоспособности или результативности международных торговых потоков и посмотрите, как можно измерить результативность торговых потоков между Россией и Китаем.

Целью данной работы является исследование структуры и интенсивности торговых потоков между странами (на примере России и Китая), а также разработка программы повышения результативности международных торговых операций.

Для достижения поставленной цели были поставлены следующие **задачи**:

- исследовать тенденции функционирования международных торговых операций в современных условиях;
- выявить проблемы международных торговых операций;
- провести анализ международных торговых потоков между Россией и Китаем;
- провести оценку структуры и интенсивности торговых потоков;
- предложить направления повышения результативности торговых потоков между Россией и Китаем;
- сформулировать рекомендации по совершенствованию государственной политики в сфере международной торговли в современных условиях.

Объектом исследования являются международные торговые потоки между Россией и Китаем.

Предмет исследования – оценка структуры и интенсивности торговых потоков между странами (на примере России и Китая).

Теоретической и методологической основой исследования являются фундаментальные положения общей экономической теории, научные труды отечественных и зарубежных ученых и специалистов по управлению международными проектами предприятия, вопросов выхода предприятия на новый рынок сбыта. При решении задач исследования использовались следующие методы сравнительного и статистического анализа, метод научной абстракции, математические.

Работа выполнена на примере ООО «Харбинская торгово-экономическая компания»

Исследование международных торговых потоков Китая и России отражено в схеме, представленной в таблице 1

Таблица 1–Структура исследования торговых потоков Китая и России

Теоретические и методические основы международных торговых операций	
Тенденции развития международных торговых операций в современных условиях	Проблемы международных торговых операций
Исследование структуры и интенсивности торговых потоков между Россией и Китаем	
Характеристика международных торговых потоков между Россией и Китаем	Анализ структуры и интенсивности торговых потоков
Разработка и реализация направлений совершенствования международных торговых потоков между Россией и Китаем	
Направления повышения результативности торговых потоков между Россией и Китаем	Совершенствование государственной политики в сфере международной торговли в современных условиях

Структура работы обусловлена целью, задачами, внутренней логикой исследуемой проблемы. Она состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы.

1 Теоретические основы международных торговых потоков

1.1 Тенденции функционирования международных торговых операций в современных условиях

Глобальное развитие человечества характеризуется многовекторностью интернационализации экономической деятельности, что вызвано научно-технологическим прогрессом, динамизмом конъюнктуры мировых рынков и усложнением внешнеторговых отношений в потенциале использования природных, энергетических и экологических ресурсов. Именно это свидетельствует о необходимости преобразования различных направлений либерализации в торговой сфере в новые движущие силы развития общества в контексте их международных измерений¹.

В международной торговле существует два основных способа выполнения экспортно-импортных операций по поставке товаров:

- прямой метод (поставка непосредственно производителем покупателю);
- косвенный метод (продажа торговым посредникам, а уже посредники перепродают конечному потребителю).

Исторически сложилось так, что первой формой международной деятельности стали экспорт и импорт. Все операции экспорта-импорта можно разделить на две группы. Первая группа - это торговля товарами, являющимися материальными активами. В официальных документах США данный тип товаров называется «merchandise exports and imports» (экспорт и импорт товаров). Вторая группа экспортно-импортных операций - это торговля услугами, то есть нематериальными активами, к которым относятся транспортные, бухгалтерские и банковские услуги. В США такой вид

¹ Повестка дня на XXI век. Конференция ООН по окружающей среде и развитию. 1992. URL: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/agenda21.html

торговли имеет название «serviceexportsandimports» (экспорт и импорт услуг)².

Однако в экономической литературе чаще всего встречается понятие только экспорта как формы международной деятельности, поэтому рассмотрим более подробно особенности осуществления экспортных операций. Внешняя торговля, также известная как «торговля импортом и экспортом», относится к обмену товарами и услугами между одной страной (регионом) и другой страной (регионом). Эта торговля состоит из двух частей: импорт и экспорт. Обе страны должны подписать и завершить контракт.

Особое значение в международной торговле на мировом рынке играет торгово-посредническая деятельность. Она развивается достаточно быстрыми и стремительными темпами и является важной частью рыночных процессов. Во многих источниках ее отождествляют с торговлей. Однако она имеет более широкое значение. Процессы купли-продажи безусловно занимают большое значение в торгово-посреднической деятельности, но, прежде всего, она представляет собой помощь производителю в выполнении большого объема работ, таких как: поиск транспорта, страховка товара, кредитование, поиск партнеров и покупателей, таможенные процедуры, чтобы избежать рисков и других организационных, контрольных и посреднических моментов.

Развитые страны, осуществляя международную деятельность и защищая внутренний рынок, все чаще применяют инструменты, которые сочетают социальную и инновационную политику. Направленность таких мер определяется международным контекстом либерализации торговли и уровнем экономического, научно-технического развития страны, торговым режимом сотрудничества с другими странами и состоянием экономической ситуации. Исследование тенденций развития международной деятельности

²Внешнеэкономическая деятельность предприятия [Электронный ресурс]: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям/ Л.Е. Стровский [и др.]. — Электрон.текстовые данные. — Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 503 с.

начались в конце XX в., что нашло отражение в ряде научных работ, среди которых наиболее значимыми являются: теория жизненного цикла продукта (Р. Вернон), теория эффекта масштаба (П.Кругман, К. Ланкастер), теория конкурентных преимуществ (М. Портер)³.

В частности, теория Хекшера-Олина углублена в трудах Г. Петига, М. Макгваер, Дж.Д. Мерифида, теория Чамберлин-Кругмана - в исследованиях Л. Соета и Т.Циземера. Взаимосвязь либерализации торговли и внешнеэкономической политики отражены в работах К. Андерсена и К. Крутилла. Теория стратегического взаимодействия между странами в условиях формирования внешнеторговой и экономической политики исследована в работах И. Вутон; влияние государственного регулирования на объем производства и торговли – в работах А. Филипсона, Дж. Ричардсона, Дж. Мутти и др.⁴

Международная деятельность компаний развивается в рамках концепций международного разделения труда, которые принято делить на две группы:

1. Концепции, основанные на теории сравнительных преимуществ затрат, которая исходит от Д. Рикардо.

2. Концепции, в основе которых лежит теорема о коэффициенте пропорциональности, разработанная Хекшером и Олином.

Причина, по которой происходит международная деятельность и возникает прибыль для всех участников процесса может быть выведена из теоремы сравнительных преимуществ. Теория о соотношении факторов, которая значительно моложе, чем теория сравнительных стоимостных преимуществ, приписывает сравнительные ценовые преимущества различиям между странами, в том, как они наделены факторами

³Гаврюшин О.Ю. Новое направление развития международной электронной торговли // Российский внешнеэкономический вестник. 2019. №4. С.127-134.

⁴Каримов Н.Ф. Международные отношения и процесс аудита импортных операций // Бюллетень науки и практики. 2019. №12. С.316-323

Куимова К.Д. Экспортно-импортные операции: особенности и принципы учета // Colloquium-journal. 2019. №17-1 (41). С.93-96.

Невская А.А., Кондеев А.В. Регулирование электронной торговли на евразийском пространстве // Российский внешнеэкономический вестник. 2019. №2. С.59-75.

производства. Мировая торговля и разделение труда являются оптимальными с точки зрения экономического благосостояния, когда они предлагают каждой стране-участнице национальный максимум благосостояния при условии распределения факторов. Этот оптимум достигается тогда, когда каждая страна произведет эти товары, при этом коэффициент поглощения в ходе производственного процесса приближается к распределению факторов производства.

Таким образом, каждая страна, участвующая в международной экономической деятельности, обеспечивает максимальный национальный продукт, возможный с использованием имеющихся факторов производства. Национальное и международное распределение доходов оптимально в том смысле, что достигается полная занятость всех факторов производства. Важнейшей задачей эмпирических экономических исследований сегодня является выявление факторов, которые могут установить сравнительные преимущества по стоимости и объяснить структуру торговли. В этом контексте динамические аспекты все чаще выходят на первый план. Здесь есть две основные тенденции:

- с одной стороны, это изменения в распределении факторов и факторах цен, которые происходят в процессе развития страны и заменяют традиционные сравнительные преимущества на новые;
- с другой стороны, происходят сдвиги в преимуществах в производстве определенных товаров на основе процесса созревания, с которым эти товары проходят (товары товарного цикла).

Первая категория динамических изменений связана с тем, что в процессе развития, т.е. с ростом дохода на душу населения - капитал увеличивается по сравнению с трудом. В то же время уровень квалификации рабочей силы также возрастает в результате процессов обучения во время производства («обучение на практике») и переквалификации. Оба могут устанавливать сравнительные преимущества по затратам при увеличении капитальных затрат, чем производственные процессы, которые предъявляют более

высокие требования к квалификации рабочей силы. Это вызывает постоянный процесс структурных изменений. Вопрос о том, какие индивидуальные производственные процессы имеют преимущества, конечно, не может быть определен механически с учетом дохода на душу населения, а зависит от предыдущих экономических изменений, конкретного производственного опыта, накопленного за это время, и тенденций квалификации рабочей силы.

Вторая категория динамических эффектов включает изменения, связанные с тем, что продукты проходят цикл созревания. На ранних стадиях развития и производства продукта обычно требуется большой объем инвестиций в исследования и разработки, а также высококвалифицированный труд, чтобы сделать продукт подходящим для рынка и произвести его. Чем дольше продукт был изготовлен, тем больше стандартизован сам продукт и необходимые производственные процессы, и чем больше преимущество

Теория Д. Рикардо, называемая теорией относительных преимуществ, открывала для любого государства возможности участия в международной торговле, даже при отсутствии абсолютных преимуществ по товарам. Каждое государство должно специализироваться на производстве товаров, которые имеют максимальную эффективность на её территории в сравнении с другими товарами. Таким образом, государство, располагая сравнительным преимуществом в производстве определенных товаров, может получать выгоды, торгуя ими в обмен на другую продукцию, которая производится на других территориях. То есть международная торговля в таком случае выгодна всем участникам - любое государство получает товары по более низкой цене, нежели оно могло бы их производить самостоятельно.

Исследования в данной сфере начались в XIX веке, что способствовало возникновению большого количества самостоятельных направлений в экономической теории. Теория международной деятельности в дальнейшем получила развитие в первой половине XX века благодаря исследованиям

таких ученых как О. Харт, П. Милгром, Б. Холмстром, А. Алчиан, Х. Демсетц, О. Вильямсон и пр. Особое место занимает модель Хекшера-Олина.

Модель Хекшера—Олина называют еще теорией соотношения факторов производства. Б.Олин опубликовал книгу «Межрегиональная и международная торговля», которая впервые объясняла теорию в 1933 году. Несмотря на то, что он написал книгу в одиночку, Хекшер был зачислен в качестве со-разработчика модели, из - за его более ранней работы по этой проблеме, и потому, что многие из идей в окончательной модели пришли из докторской диссертации Олина⁵.

Б.Олин в 1977 г. стал лауреатом Нобелевской премии по экономике за «первопроходческий вклад в теорию международного движения капитала и международной торговли». Идея данной модели заключается в том, что международная торговля возникает между государствами, обладающими различными «факторами производства» (капиталом, трудом, землей) и не зависит от особенностей используемых технологий и производительности труда. Различия в факторах подразумевают различия в относительных ценах, а это, в свою очередь, формирует товарные потоки.

Б. Олин доказал, что государства должны экспортировать товары, производство которых можно реализовать посредством имеющихся в наличии факторов производства, при этом импортировать нужно такие, производство которых затруднено из-за дефицита факторов производства. Так, в Австралии существует избыток земли, а в Англии — излишки трудовых ресурсов. Поэтому, в Австралии более выгодно экспортировать «землеинтенсивные» товары, для производства которых, необходимо наличие больших земельных площадей, таких, как шерсть), тогда как Англии следует экспортировать «трудоемкие» товары, такие, как текстильные изделия. Кроме этого, экспорт товаров можно заменить на трансграничное перемещение факторов производства, как капитала и трудовых ресурсов, например, инвестиции в строительство предприятий в иностранных

⁵Олин Б. Межрегиональная и международная торговля. – М.: Дело, 2004.

государствах способны принести больше прибыли, нежели экспорт товаров, которые произведены внутри страны.

Практическое применение данной теории заключается в том, что тарифные и иные торговые ограничения могут оказать отрицательное воздействие на распределение доходов, так как они ограничивают выравнивание факторных доходов, все это привело к тому, что в условиях глобализации экономики международная деятельность постоянно меняется под влиянием политическо-правового, экономического, технологического и культурного среды, становится причиной возникновения или трансформации форм международного предпринимательства. На современном уровне интернационализации мирового хозяйства интеграция экономических агентов уже выходит за пределы традиционных форм международной деятельности, а именно международной торговли, иностранного инвестирования, лицензирования и совместного предпринимательства. В качестве новых рассматриваются международный франчайзинг, нетчайзинг, инжиниринг, аутсорсинг, субконтрактинг, офшоринг, использующих в своей деятельности не только транснациональные компании как основные субъекты глобальной экономики, но и небольшие фирмы и компании.

Процесс развития международной деятельности в своих трудах изучали такие зарубежные и отечественные ученые, однако раскрытие теоретических основ развития новых форм международной предпринимательской деятельности, требуют дальнейшего изучения, поскольку анализ публикаций вышеприведенных ученых свидетельствует об отсутствии четкого определения факторов, которые привели к смене традиционных форм международной деятельности и сущности понятия «международной деятельности».

Прежде всего, необходимо рассмотреть сущность и структуру международной деятельности. Международная деятельность

рассматривается Р. Гриффином и М. Пастей как любая деловая операция, осуществляемая контрагентами двух или более стран⁶.

На сегодняшний день, в структуре международной деятельности в промышленности происходят определенные изменения, в результате новых вызовов глобализации и углубления интернационализации производства: происходит локализация производств, отдельные функции передаются на аутсорсинг, все больше стран участвуют в глобальной цепочке создания стоимости.

Рассмотрим наиболее распространенные взгляды среди практиков и теоретиков международной деятельности. К основным формам международных торговых операций относятся экспорт (импорт), лицензирование, франчайзинг, управленческие контракты, контракты под ключ, совместные предприятия ⁷ . В практике международной предпринимательской деятельности используется также критерий инвестиционности по определению форм международной деятельности. В частности, В. Батлер выделяет инвестиционные (прямые и портфельные инвестиции), не инвестиционные (трансграничная совместная деятельность) и комбинированные (сочетание инвестиционных и не инвестиционных) формы ⁸ . Основываясь на таком разделении, заметим, что эти формы в основном реализуются международными стратегическими альянсами и транснациональными компаниями (ТНК).

Б. Исмаил подчеркивает, что современные ТНК организуют сетевые связи с неподконтрольными иностранными компаниями (с точки зрения владения капиталом), которые получили условное название «новые формы инвестиций ТНК» или неакционерные формы операций (НФО) международных фирм ⁹.

⁶Черноморец А.Ю. Основные стратегии выхода зарубежных компаний на российский рынок // Наука, образование и культура. 2019. №8 (42). С.29-32.

⁷International Business: 4E / K.Aswathappa. – New Delhi : Tata McGraw Hill Education, 2010. – 775 p.

⁸Никитина, Э.И. Международная логистика: учебное пособие / Э. И. Никитина. – Минск: МИТСО, 2018. – 331 с..

⁹Мантусов В.Б. Посредничество в мирохозяйственных связях. Сущность, современные методы и формы: учебное пособие / В.Б. Мантусов. – М.: Юнити-Дана, 2017. – 143 с..

Он считает, что «новые формы инвестиций» - это разнообразные контрактные формы бизнеса международных компаний, которые предусматривают субподрядные соглашения по поставкам продукции и услуг, соглашения о совместном производстве, маркетинговую, рекламную или научно-исследовательскую деятельность, управленческие, лизинговые, консультационные, инжиниринговые и франчайзинговые виды операций. Эти «квазиинвестиции» международных корпораций позволяют им расширять свою производственную деятельность и осуществлять глобальную экспансию в современных условиях.

О. Воронкова в качестве инновационных форм международной деятельности выделяет международное лицензирование, франчайзинг, инжиниринг, аутсорсинг, субконтрактинг и офшоринг¹⁰. Можно отметить, что между этими формами бизнеса существуют определенные взаимосвязи, поскольку, франчайзинг может трактоваться как разновидность лицензирования; лицензирование - как составляющая инжиниринга; аутсорсинг - как разновидность субконтракта. Эти формы международной деятельности ориентированы на интернационализацию бизнеса в пределах научно-технической, производственной и маркетинговой деятельности. Новые организационные формы международной деятельности фокусируются не на самой компании, а на ее сети партнеров¹¹.

Учитывая теоретические и практические исследования развития международной предпринимательской деятельности, можно подчеркнуть, что традиционные и новейшие формы международной деятельности являются достаточно подвижными, взаимосвязанными и комплементарными. Их четкое и точное разделение на «традиционные» и «новые» является сложной задачей, поскольку, как было нами обнаружено, некоторые формы

¹⁰ Воронкова О. Н. Трансформация форм международного бизнеса в условиях развития инновационной экономики: вопросы идентификации / О. Н. Воронкова. – Режим доступа: <http://www.konspekt.biz/index.php?text=4064>

¹¹ Горда О. С. Трансформация форм организации международного бизнеса / О. С. Горда, А. С. Горда. // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2017. – № 11. – С. 52–56

включают элементы двух и более других форм. Поэтому отнесение такой определенной «формы» к одной из «чистых новейших» или «чистых традиционных» форм может быть условным, и происходит доминированием признаков одной из этих основных форм. При этом важной формой являются торговые операции.

Актуальность изучения «посреднического» явления обусловлена его распространенностью и ролью в стимулировании экономических процессов в мировой экономике. Так, по расчетам экономистов, в США функционирует около 20 типов посреднических организаций, при этом на независимых посредников приходится более 50% общего объема продаж продукции. В Японии действует около 120 000 посреднических организаций, на долю которых приходится почти 60% продаж продукции производственно-технического назначения ¹². Большинство розничного товарооборота обеспечивается через каналы распределения с участием посредников. Распределение товаров без использования посреднической сети усложняется. Компания вынуждена тратить избыточные ресурсы на организацию хранения продукции, товародвижения и коммуникационный процесс. Также у производителя (продавца) может быть недостаточно компетенций для реализации некоторых функций.

Традиционно необходимость включения посредников в цепь создания ценности объясняется уменьшением количества контактов, обеспечивает снижение затрат. Посредничество как социально-экономическое явление характеризуется исключительной распространенностью в практике хозяйствующих субъектов и одновременно низкой изученностью в научной литературе. Стремительные изменения в обществе вызывают значительные изменения в экономических отношениях между компаниями, потребителями и другими участниками транзакций.

Роль посредника в канале поставки товаров, услуг, а в последнее время и информации (цепи создания ценности), постоянно меняется. Предлагаем

¹²Маркетинг. Общий курс. - М.: Омега-Л, 2017. - 480 с.

рассмотреть ключевые тенденции в социально-экономическом развитии и торгово-посреднических операций. Было выделено 8 основных факторов в социально-экономическом развитии, повлекшие критические изменения в организации работы посреднических операций.

1. Глобализация. Ключевым фактором развития посредничества выступает глобализация, которая предусматривает товарообмен на международном уровне, а соответственно и участие посредников в этих операциях.

2. Дезинтермедиация. Дезинтермедиация (**Disintermediation**) — это устранение посредников в экономике из цепочки поставок, или «вырезание посредника». Дезинтермедиация связана, прежде всего, со снижением транзакционных издержек в обществе, возникающих благодаря технологическим достижениям. Так, развитие компьютерных технологий создало иллюзию возможности полного устранения посреднического звена. Один из основателей компьютерного бизнеса Б. Гейтс применил для этой тенденции термин «дезинтермедиации», считая, что с развитием Интернет-технологий отпадет необходимость в компаниях, являющихся промежуточными звеньями в процессе передачи товаров, услуг или информации. Традиционно в сети распределения товаров и услуг (сети создания ценности) представлены оптовые и розничные посредники. Но вместе с дополнительными услугами, которые добавляют ценности товарам и услугам, они увеличивают цену для конечного потребителя. Например, в Японии можно найти каналы распределения, в которых представлено более десяти посредников, что приводит к росту цены на 500%¹³.

Посредники обеспечивают торговую инфраструктуру для удовлетворения потребностей производителя и конечного потребителя. Появление современных информационных технологий нивелировало потребность во многих услугах посредников, автоматизировав их выполнения. Роль многих

¹³Печенко Н.С. Таможенное регулирование логистических внешнеторговых потоковых процессов // Известия СПбГЭУ. 2019. №6 (120). С.184-189.

оптовых и розничных посредников, агентов недвижимости, страховых брокеров и агентов в дальнейшем может кардинально измениться. Дезинтермедиации - это процесс извлечения (англ. - removal / cuttingout) посредника из сети распределения (сети создания ценности). Вместо использования традиционных каналов распределения с использованием системы посредников, производители предпочитают использовать прямых каналов взаимодействия с конечными потребителями, например, через Интернет¹⁴. Появление современных информационных технологий позволила построить взаимодействие с конечным потребителем непосредственно, охватывая широкую территорию даже на глобальном уровне. Это снижает себестоимость обслуживания конечного потребителя. Производители получают возможность перераспределить прибыль, вытесняя посредников по каналу. Потребители также прибегают к дезинтермедиации¹⁵.

В последнее время потребители получили широкие возможности коммуникаций непосредственно с производителем товаров и услуг. Потребители получают доступ к информации о товаре или услуге и цену «от производителя». Пытаясь минимизировать свои расходы, потребители покупают товар непосредственно у производителя в обход посредника. Так, Мантусов В.Б. отмечает, что опыт деятельности крупных, средних и малых предприятий доказывает эффективность использования независимых и смешанных сбытовых сетей¹⁶. Услуги дистрибьюторов используют такие международные производственные компании: P & G, Nestle, KraftFoods, L'Oreal, MitsubishiMotors, Samsung, BP, GeneralMotors и многие другие. В подавляющем большинстве случаев к услугам посреднических предприятий обращаются малые и средние производственные компании. Это обусловлено ограниченными объемами ресурсов, которые могут быть инвестированы в

¹⁴ Лукашенко Е.А. Роль посредников в повышении эффективности международного бизнеса / Е.А. Лукашенко // Экономические науки. – 2010. – №8(69). – С. 269–272.

¹⁵ Иконин А.А. Управление логистическими рисками при организации закупок товаров в зарубежных странах // Вестник науки и образования. 2019. №12-1 (66). С.69-72

¹⁶ Данилина, М.В. Международный менеджмент / М.В. Данилина, К.Ю. Багратуни. - М.: Русайнс, 2019. - 224 с

строительство сбытовой сети. Международные производственные компании наоборот стараются максимально контролировать сбытовую сеть, постоянно уменьшая участие посреднических предприятий в собственной сбытовой сети. Японская компания NissanMotors, выходя на рынок США, в 1957-1960 гг. Осуществляла сбыт автомобилей через своих традиционных посредников «Мерубени» и «Мицубиси», отмечает Мантусов В.Б. На следующем этапе, в 1961-1965 гг., Сбыт осуществлялся частично из-за собственного сбытового предприятия «Ниссан мотор корпорейшин США» и частично через нескольких местных посредников. С 1966 года NissanMotors отказалась от услуг посредников и переключила все продажи на собственную сбытовую компанию. Компании Dell и Apple, производители компьютерной техники, используют смешанную систему распределения, комбинируя прямые продажи через собственные сайты и розничные магазины с продажами через посредников.

В то же время строя прямые каналы коммуникаций с конечными потребителями, обеспечивая быструю и эффективную реакцию на жалобы, пожелания и запросы потребителя. Производитель может использовать Интернет для продажи товаров непосредственно конечному потребителю. В такой ситуации традиционные посредники будут элиминированы, а торговля - дезинтерметизована. Но это не значит, что посредники полностью исчезнут - изменится их роль. Посредники должны найти новые возможности для создания дополнительной ценности в канале поставки товара от производителя к конечному потребителю.

Кроме этого, остается ряд функций в рамках процесса товародвижения, которые посредники выполняли эффективно. В свою очередь, Интернет создает новые возможности достижения целевого рынка и предложения потребителю дополнительной ценности.

3. Интернетизация. интернетизация — это широкое использование предоставляемых интернетом возможностей.Каждые 2-2,5 года происходит удвоение объемов электронной торговли, а ее потенциал оценивается

экспертами в 30% ВВП развитых стран. Многие «традиционные» игроки оказались сильнее конкурентов за электронные компании, поскольку имеют большие ресурсы и известные потребителям торговые марки (ТМ). Появление глобальной сети Интернет навсегда изменила мир. Все, кто имеет доступ к сети Интернет, получили широкие возможности доступа к информации о товарах, поставщиках, технологии производства, отзывов потребителей и многое другое. Производители получили широкие возможности представления своего товара (информации о товаре) потребителям в других странах мира / на международном уровне и прямого общения с конечными потребителями. Но непосредственно транзакция (передача товара или оказания услуги) все еще требует осуществления ряда операций (хранение, транспортировка, обслуживание), в которых целесообразно прибегать к услугам посреднического предприятия.

4. Реинтермедиация. Реинтермедиация означает такие перемены в текущей модели бизнеса или технологической эволюции, при которых возникают новые типы посредников, создающих больше ценности, чем это было возможно в рамках прежней структуры каналов. Практика международного бизнеса показала, что речь скорее идет не об устранении посредников как таковых, а об изменении форм их функционирования - трансформации традиционного посредничества в Интернет-посредничество, или виртуализация посреднических услуг. Использование посредничества в сети Интернет выражается в распространении электронных торговых площадок и аукционов, развития онлайн-выставок и конференций, безусловном завоевании информационными Интернет-порталами мирового рынка информации в международном бизнесе и появлению метапосредников. Реинтермедиация (Reintermediation) - это реинтродукция посредника между конечными потребителями и производителем. С распространением современных информационных технологий электронная коммерция рассматривалась как средство дезинтермедиации - вытеснение посредника с канала поставки товара или услуги, что позволяло сократить

затраты и снизить конечную цену. Однако, это привело к появлению нового типа посредников в сети Интернет (например, Amazon.com и eBay.com, hotline.ua, m.ua).

Реинтермедиация происходит из-за возникновения проблем, связанных с дезинтермедиацией, и вызванные традиционными ограничениями прямой модели распределения: высокая стоимость доставки малых партий и организации предпродажного и послепродажного обслуживания большого количества потребителей, распыленных на большой территории, нарастание недовольства участников канала и усиление рыночной силы розничной торговли. Интернет-пространство становится все более переполненным и требует приложения все больших усилий в конкурентной борьбе за конечного потребителя. Рост конкуренции в сети Интернет и на глобальном рынке требуют обеспечения высокого уровня обслуживания и построения эффективных каналов распределения. Кроме этого, выход на мировой рынок и работа в сети Интернет сопряжена со значительными затратами: разработка и поддержка сайта обработка и хранение информации, которые некоторые малые и средние производители и поставщики услуг не способны осилить, поэтому обращаются к услугам посредников.

В среде Интернет, в условиях реинтермедиации, посредники начинают предоставлять новые услуги с добавленной стоимостью, обеспечивая комплексное решение (интеграция), сочетая продукты или услуги нескольких производителей; широкий ассортимент, представляя продукты или услуги нескольких производителей; информацией и средствами сравнения; сертификацию независимыми экспертами и предпродажное тестирование. Построив интерактивные коммуникации с конечными потребителями, производители все еще нуждаются в качественной инфраструктуры для перевозки, хранения и доставки товаров и услуг. Посредники продолжают выполнять свою традиционную логистическую функцию, обеспечивая дополнительную ценность за счет доставки необходимого количества товаров или услуг в определенное время и место с минимальными затратами.

Также посредники могут направлять потребителя к поставщику товаров и услуг. Например, Edmunds (edmunds.com) предоставляет потребителям информацию об автомобилях, в том числе сравнение цен, рейтинги, расположение автомобилей для продажи, и дилерскую цену; CARFAX (carfax.com) обеспечивает потребителя важной информацией о подержанный автомобиль, iMotors (imotors.com) предлагает членам скидки на страхование, бензин и ремонт.

5. Появление новых типов посредников. На традиционном розничном и оптовом рынке появляются новые типы посреднических предприятий, что обусловлено изменениями в поведении потребителей и интенсивным развитием современных информационных технологий. В частности, рассматривая розничные сети, существует множество их типов: дискаунтеры, Cash&Carry, магазины у дома, торговые центры, универсамы и тому подобное. Наблюдаются процессы укрупнения, диверсификации и дифференциации торговых форматов. Появляются новые организационные формы, среди которых стоит выделить виртуальные и сетевые. Посредники используют различные каналы коммуникаций и доставки товара к потребителю. Такое разнообразие организационных форм посреднических предприятий обеспечивает значительные конкурентные преимущества. Крупные операторы розничной торговли активно развивают не только свой основной торговый формат, но и выходят в другие сегменты рынка, стараясь максимально расширить свой целевой рынок и долю потребления.

Такая вариативность форм может прослеживаться и на разных уровнях канала распределения. Варьируются формы объединения полностью или частично независимых посреднических предприятий, что позволяет максимально эффективно координировать и интегрировать усилия для достижения как краткосрочных, так и долгосрочных целей. Все это становится возможным благодаря развитию современных информационных

технологий, позволяющих эффективно организовывать передачу и обработку информации для принятия обоснованных решений¹⁷.

6. Развитие C-to-C транзакций. Наконец, с развитием сети Интернет, активизировались коммуникации не только между производителями и потребителями (B-to-C, B-to-B), но и между потребителями (C-to-C). Потребители обмениваются (торгуют) товарами, услугами и информацией, требует участия посреднических структур для координации и реализации такого обмена.

7. Усиление конкуренции между посредниками. Укрупнение посреднических структур, расширение сфер влияния, контроль над сетями создания ценности приводит к усилению конкуренции за потребителя между посредническими структурами. В первую очередь, сам факт расширения сферы влияния посредника на новые территории или рынки предполагает существование и других посредников, также претендующие на них. Кроме этого, конкуренция между торговыми марками и специализация некоторых посредников отдельных торговых марках приводит к конкуренции между ними. Розничные торговцы испытывают давление со стороны гигантских торговых компаний, рыночная сила которых постоянно растет, и так называемых «убийц категорий». Традиционные магазины испытывают растущую конкуренцию со стороны торговых домов, работающих по каталогам, фирм прямой почтовой рассылки, телемагазинов и электронной коммерции в Интернете.

8. Трансформация посредников в производителя услуг. Посредническое предприятие превращается в производителя посреднических услуг. Сегодня наблюдается вытеснение оптового посредника из сети распределения продукции (сети создания ценности). При этом функции оптовой компании: хранение, транспортировка, комплектование и многие другие начинают выполнять логистические компании, которые также опосредствуют в

¹⁷Борисова Е.М., Шихова Н.Н. Особенности функционирования коммерческих посредников в сфере таможенных услуг // Вестник ВУиТ. 2018. №3. С.114-121.

транзакции между производителем и покупателем. Таким образом, производитель передает рутинные операции третьей стороне и пытается максимально контролировать каналы коммуникации с потребителями.

Такой подход, как продажа не просто товаров или услуг, а комплексной потребительской ценности - впечатлений, эмоций и информации, - делает даже случайного посетителя постоянным клиентом. Лукашенко Е.А. подчеркивает, что отношения посреднических компаний со своими клиентами начинают строиться на основе технологий аутсорсинга бизнес-процессов¹⁸. Производители начинают развивать свои ключевые компетенции, реализуя все непрофильные функции за счет услуг посреднических структур. Одноразовые и краткосрочные контракты уступают место долгосрочной, тесной и открытой взаимодействия между производственными и посредническими компаниями в процессе ведения ими международных операций. Постоянно уменьшается количество поставщиков, причем это не значит, что уменьшается количество участников сети создания ценности. Выстраивается система координации и интеграции, где поставщики высшего уровня координируют и интегрируют деятельность поставщиков низкого уровня. Такая организация позволяет обеспечить качественную и экономически эффективную реализацию функций переданных третьим лицам.

Аутсорсинг в области организации международных потоков уже получил значительное развитие в мировой экономике, неизбежно его дальнейшее распространение на другие сферы посредничества в международном бизнесе. Так, в США с целью повышения эффективности транспортных операций аутсорсинг логистики используют около 45% компаний. Причем из 100 крупнейших компаний США, 93 компании прибегают к услугам 3PL-провайдеров (данные за 2009 г.).

¹⁸Блинова Ю.В., Ворокосова Л.И., Чигарова А.С., Зобина И.А. Правовой статус международной компании по российскому законодательству // Российский внешнеэкономический вестник. 2019. №3. С.125-134.

9. Посредник превращается в координатора и интегратора сети создания ценности. Все большее значение приобретает способность посредника интегрировать усилия участников сети создания ценности и, соответственно, координировать их усилия для достижения цели.

Таким образом, посредник выступает производителем новой ценности. В процессе координации и интеграции посредник создает дополнительную ценность в рамках нового продукта, сочетая различные ресурсы участников сети создания ценности. Так же мы можем говорить о производственной компании, которая выступает посредником между производителями ресурсов, полуфабрикатов, запасных частей, оборудования и т.д.

В рамках данного параграфа проведено исследование тенденций функционирования и развития международных торговых операций в современных условиях. Уточнен категориальный аппарат таких экономических категорий, как: «торговый поток», «внешнеторговая операция», «посредническая деятельность» и др. Международные торговые операции становятся все более диверсифицированными, быстро развивается онлайн-торговля, выгоды от международной торговли значительно улучшились. С развитием сетевых технологий и новых медиаресурсов методы торговли в международной торговле постепенно диверсифицируются, и объем торговли, осуществляемой сетью, быстро растет. Потребители обмениваются (торгуют) товарами, услугами и информацией, требует участия посреднических структур для координации и реализации такого обмена. Интернет-торговля в основном основана на Интернете, торговле и деловой активности, осуществляемой в разных странах. Все ссылки, необходимые для международной торговли, включая коммуникацию перед операцией, подписание контракта, доставку товаров или средств, логистические ссылки и послепродажное обслуживание, зависят от сетевых платформ для завершения. В настоящее время товары для онлайн-торговли в основном сосредоточены на нематериальных продуктах, таких как консалтинговые услуги, финансовые услуги и т. Д., способность

посредника интегрировать усилия участников сети создания ценности и, соответственно, координировать их усилия для достижения цели. В то время как физическая торговля в основном находится на ранней стадии коммуникации и консалтинга, подписания контрактов и обращения капитала. Торговля в Интернете все больше и больше ценится странами и странами, и для содействия развитию онлайн-торговли принимаются политические меры. По данным Всемирной торговой организации в последние годы темпы роста развития онлайн-торговли были очень высокими. Быстрая онлайн-торговля может эффективно повысить эффективность международной торговли. Обосновано, что аутсорсинг в области организации международных потоков уже получил значительное развитие в мировой экономике. В процессе трансформации экономики происходит наращивание потенциала торгово-посреднической деятельности, которая становится все более важным фактором экономического развития.

1.2 Проблемы и меры государственной политики России и Китая в развитии международных торговых операций

Выбор формы и способа осуществления международных отношений зависит от возможностей и вида деятельности предпринимательства. На начальном этапе планирования такой деятельности предприятие просчитывает возможности выхода на определенные рынки, покупки и продажи товаров (услуг), при осуществлении международной деятельности учитывает эффективность от такой деятельности, для развития масштабов самого бизнеса в дальнейшем внедряет сложные формы сотрудничества. Тенденции международной деятельности зависят от социально-экономических изменений, которые происходят в национальном и международном средах, так как существуют технологические и информационные разрывы между субъектами этих уровней.

В настоящее время реформа системы внешней торговли Китая не проводится, главным образом, из-за неадекватной трансформации государственных функций, недостаточной макроэкономической системы контроля внешней торговли и неадекватности соответствующих законов и нормативных актов. В Китае все еще существуют неблагоприятные факторы, такие как чрезмерное государственное вмешательство и чрезмерное давление на валютные доходы. Эти трудности и проблемы неизбежно делают тенденцию развития внешней торговли страны далеко не идеальной, а ее преимущества недостаточно хорошими. Это неизбежно ведет к трудностям развития социалистического рыночного механизма, темпы развития предприятий внешней торговли серьезно недостаточны, а конкурентоспособность невелика. Кроме того, из-за влияния макроконтроля и некоторых мер экономической и денежно-кредитной политики возврат налогов на экспорт Китая не может быть выплачен вовремя и полностью, что приводит к серьезной нехватке рабочей силы для некоторых внешнеторговых компаний, что в свою очередь сказалось на развитии внешнеторговых компаний. Инициативность и конкуренция на рынке становятся все более жесткими. Хотя мировой финансовый кризис закончился, его влияние все еще существует в определенной степени.

В настоящее время с постепенным и устойчивым развитием экономик всех стран мира, внешняя торговля Китая также демонстрирует относительно хороший импульс развития. Однако жесткая конкуренция со стороны международного и внутреннего рынка значительно сдерживала устойчивое и быстрое развитие внешней торговли Китая. Поэтому требуются эффективные меры, серьезное изучение решения продолжать расширять объемы внешней торговли импортом и экспортом, постоянно активно менять политику, разумно реагировать и содействовать внутреннему экономическому развитию:

1. Дальнейшее совершенствование китайской промышленности, технологических инноваций, налоговой и налоговой и финансовой политики,

а также решительная поддержка различных экспортных предприятий для развития конкурентоспособности на основе инноваций и перехода на путь дифференцированной конкуренции.

2. Укрепить стратегию в области интеллектуальной собственности, повысить осведомленность и способность независимых прав интеллектуальной собственности различных экспортных предприятий.

3. Реформировать неразумную внешнеторговую политику, оптимизировать и совершенствовать промышленную и инновационную политику, а также способствовать сбалансированности импорта и экспорта.

Внешнеторговая система России изначально была унаследована от внешнеторговой системы бывшего Советского Союза. Система внешней торговли бывшего Советского Союза имеет очевидные характеристики плановой экономики. Внешнеторговая деятельность страны полностью контролирует импорт и экспорт экономической деятельности страны. Любое предприятие или частное лицо не может заниматься внешнеэкономической деятельностью в одиночку. Внешняя торговля бывшего Советского Союза больше похожа на политическую деятельность. Понятие прибылей и убытков в экономическом поведении не существовало во внешней торговле в эпоху плановой экономики, поскольку все прибыли и убытки определялись национальным компетентным органом, что приводило к серьезному разъединению цен на иностранную продукцию на внутреннем рынке. Была внедрена двойная валютная система, и валюта не может свободно обмениваться. Обменный курс во внешней торговле намного ниже, чем в иностранной торговле, и с точки зрения национальной безопасности внешнеторговые партнеры ограничены взаимными экономическими странами, и реальной интеграции нет. В мировой торговой системе. После 1980-х годов Россия провела реформы в системе внешней торговли. Во-первых, руководитель страны отменил национальную внешнеторговую систему внешней торговли, изменил прежнюю внешнеторговую систему, децентрализовал внешнеторговые полномочия и заменил методы

административной корректировки торговых отношений на методы рыночной корректировки. Произошла либерализация внешней торговли. Таким образом, задачи российской внешнеторговой и экономической реформы и основные направления реформы внешнеторговой системы совпадают. Россия выбрала путь либерализации внешней торговли, чтобы удовлетворить потребности открытости внешнему миру и привлечь больше средства для развития отечественной экономики. В этот переломный момент были определены две основные цели внешней торговли России: с одной стороны, необходимо было максимизировать развитие отечественной экономики России; с другой стороны, необходимо было интегрировать глобальные правила внешней торговли и интегрироваться в глобализацию экономики

В последнее время растет предложение продуктов интеллектуальной собственности: информация, переработка информации, консультирование, видео- и аудиопродукция, программные продукты и др. Особенностью этих продуктов является отсутствие необходимой участием посредника и непосредственного контакта производителя и конечного потребителя. Это стало возможным благодаря развитию сети Интернет. Большинство операций в транзакции автоматизированы и осуществляются через опосредование глобальной сети Интернет. Вместе с этим, появляется новый тип посредников - информационные посредники. Они разрабатывают собственные бизнес-модели и подходы ценообразования для обеспечения пользователю доступа к информационным ресурсам.

Таким образом, в данной главе осуществлен критический анализ взглядов ученых по определению критериев отнесения форм международной деятельности к традиционным (международная торговля, лицензирование, франчайзинг, управленческие контракты, контракты под ключ, совместные предприятия, зарубежные инвестиции) и новым (международный франчайзинг, нетчайзинг, инжиниринг, аутсорсинг, субконтрактинг, офшоринг). Отдельно акцентируется внимание на особенностях, связанных с влиянием знаний, информации и инноваций, инвестиций в НИОКР.

Определено, что международному бизнесу присущи тенденции сохранения высокой концентрации, рост технологического сектора бизнеса, увеличение доли нематериальных активов и рост влияния малых и средних компаний, действующих на международном уровне.

Для России в последнее время одним из важнейших торговых партнеров является Китай, поэтому важным представляется изучение структуры и интенсивности торговых потоков между Россией и Китаем. Поэтому требуются эффективные меры, серьезное изучение решения продолжать расширять объемы внешней торговли импортом и экспортом, постоянно активно менять политику, разумно реагировать и содействовать внутреннему экономическому развитию. Улучшение промышленности, технологических инноваций и укрепление прав интеллектуальной собственности предприятий-импортеров и экспортеров, реформирование неразумной внешнеторговой политики

2 Исследование структуры и интенсивности торговых потоков между Россией и Китаем

2.1. Характеристика международных торговых потоков между Россией и Китаем

Общей закономерностью интеграции в сегодняшнюю глобальную экономику является растущая фрагментация производственных цепочек через границы. Ряд развивающихся стран вошли в глобальные цепочки разделения производства, не основываясь на широком местном рынке конечных продуктов или сильных первоначальных технологических возможностях. Следует отметить, что в 2019 г. лидерами мирового рынка международных торговых операций являются: США - 23%, европейские страны - 19% и Китай - 15% объема рынка¹⁹. На долю российского рынка приходится 3% объема услуг Рисунок 1.

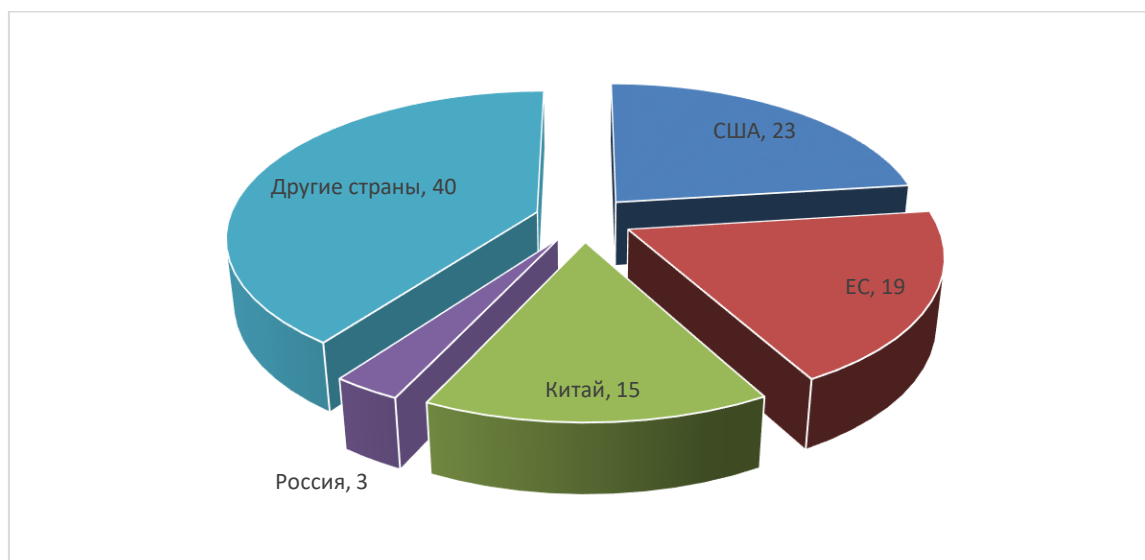


Рисунок1 – Структура мирового рынка международных торговых операций в 2019 г., %²⁰

¹⁹Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.gks.ru

²⁰Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.gks.ru

В то же время можно отметить ежегодный рост доли России на рынке международных торговых операций Рисунок2.

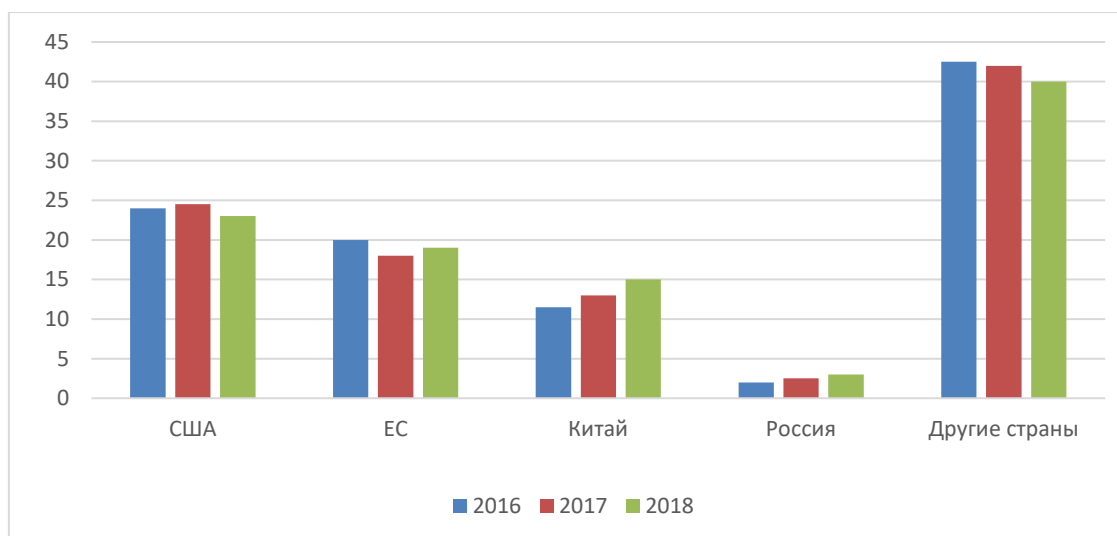


Рисунок2 – Динамика структуры рынка международных торговых операций (в %) ²¹

Как мы видим, Китай и Россия имеют аналогичные позитивные тенденции, увеличивая долю рынка каждый год.

С другой стороны, существующие мировые тенденции соответственно отражаются в географической структуре спроса на международные торговые операции Рисунок3.

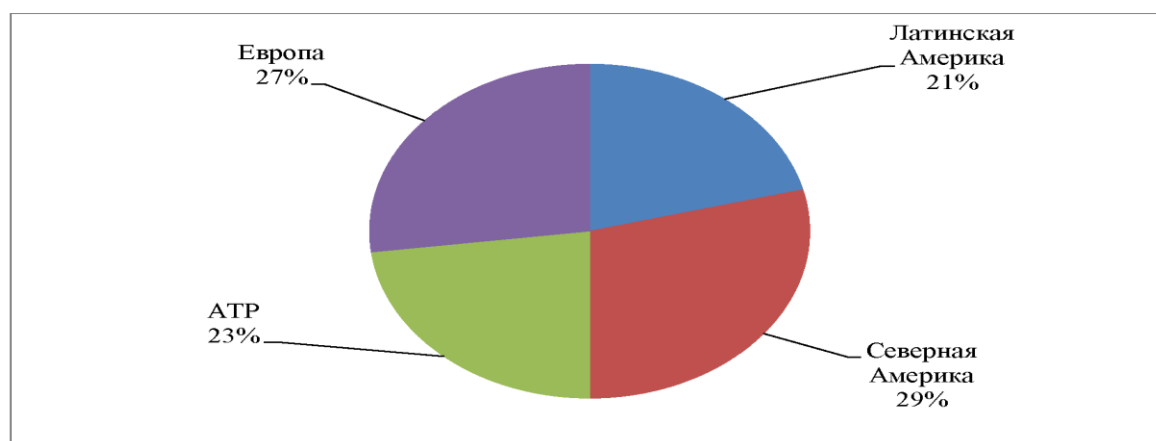


Рисунок3 – Географическая структура востребованности международных торговых операций в 2018 г., % ²²

²¹Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.gks.ru

Автомобильный транспорт играет ведущую роль в международных торговых операциях при перевозке грузов на короткие и средние расстояния. Рисунок 4.

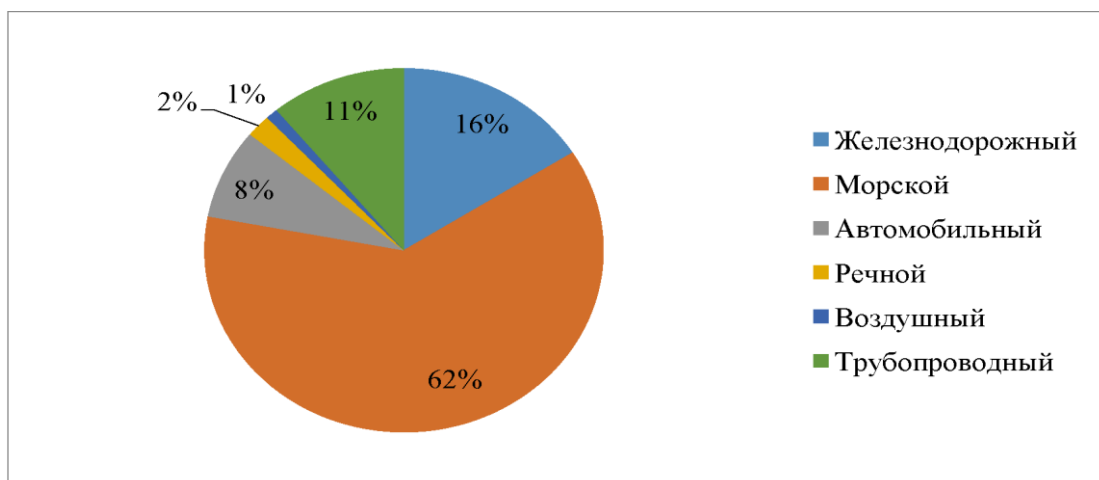


Рисунок 4 – Структура международных торговых операций в сфере перевозки грузов между Россией и Китаем в 2018 г.²³

На рисунке 5 представлена структура торговых операций между Россией и Китаем в 2018 г.

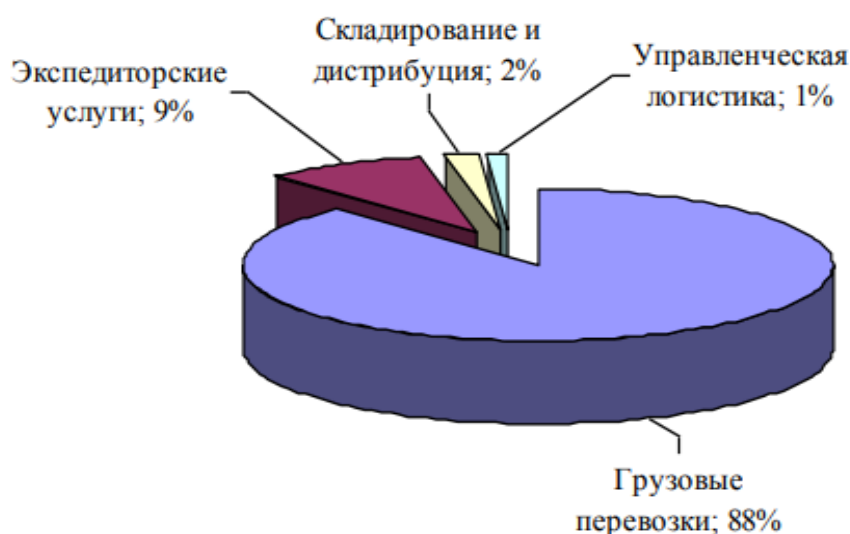


Рисунок 5 – Структура рынка торговых операций между Россией и Китаем в 2018 г., %²⁴

²²Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.gks.ru

²³Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.gks.ru

В структуре грузовых международных перевозок между Россией и Китаем наибольший удельный занимают FTL грузы (Рисунок6). FTL - доставка грузов с полной загрузкой, LTL – с частичной загрузкой грузового автомобиля.

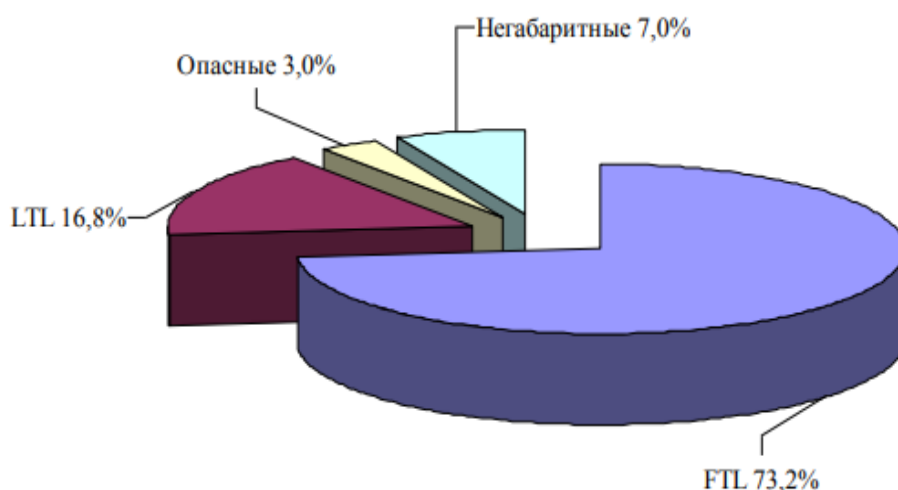


Рисунок6 – Структура российского рынка грузовых перевозок по типу грузов в 2018 г., %²⁵

Поскольку наибольший удельный занимают FTL грузы, целесообразно рассмотреть структуру внешнеторгового оборота России по отдельным странам Рисунок7.

²⁴Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.gks.ru

²⁵Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.gks.ru

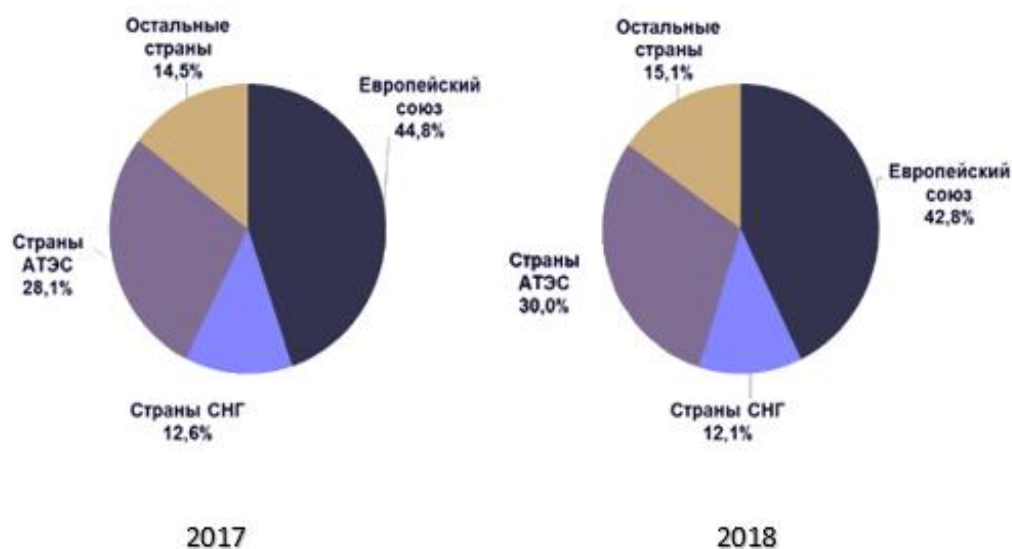


Рисунок7 – Структура внешнеторгового оборота России по отдельным странам²⁶

Данные показывают, что сокращается доля стран СНГ, ЕС, увеличивается доля стран Азиатского региона. Структура внешней торговли России с основными партнерами дальнего зарубежья представлена на рисунке8.

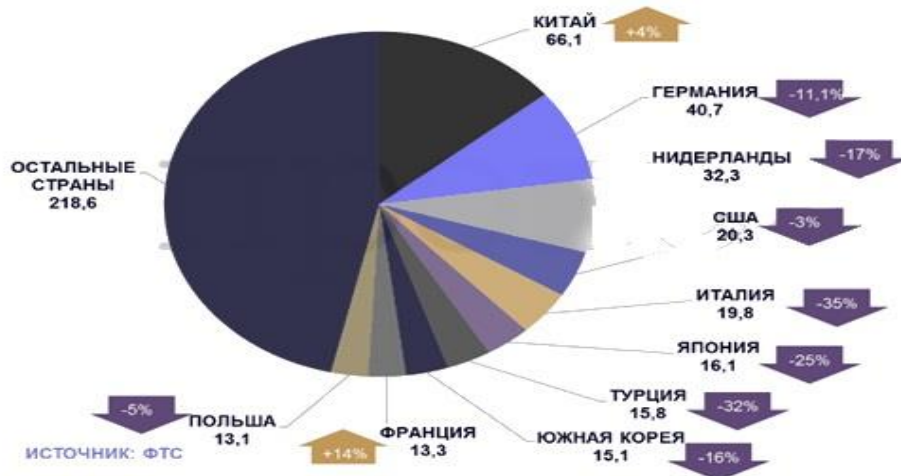


Рисунок8 – Структура внешней торговли России с основными странами дальнего зарубежья в 2018 г.²⁷

²⁶Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.gks.ru

²⁷Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.gks.ru

Как мы видим, наибольший вес имеют посреднические операции со странами дальнего зарубежья, поэтому важно проанализировать товарную структуру экспорта и импорта в страны дальнего зарубежья в 2018 г.



Рисунок9 – Товарная структура экспортных и импортных операций в страны дальнего зарубежья в 2018 г.²⁸

Вовлечение России в мирохозяйственные связи, глобализация и вызовы мировой геополитики неоднозначно отразились на развитии внешнеэкономической деятельности страны, прежде всего, на динамике, структуре и географии товарооборота. В связи с введенными против России санкций со стороны стран Евросоюза, США и других развитых стран происходит переориентация развития на восток, в первую очередь, на сотрудничество с Китаем, который уже давно выступает стратегически важным партнером России.

Таблица 2 – Удельный вес Китая в общем объеме экспорта и импорта России²⁹

	Объем торгов %	в рейтинге
Импорт	16.9	1
Экспорт	6.8	4

²⁸Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.gks.ru

²⁹Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс].Режимдоступа: www.gks.ru

Анализ представленных выше данных демонстрирует, что Китай занимает первое место в импортных поставках в Россию, а также 4 место в экспорте нашей страны, товарооборот с ним составляет 16,9% и 6,8 % соответственно.

По итогам 2018 г. в структуре российского экспорта в Китай основная доля поставок приходится на такие виды продукции, как: минеральные продукты. главным образом, продукция топливно-энергетического сектора; машины, транспортные средства и оборудование; продукция химической промышленности; древесину и целлюлозно-бумажные изделия; продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье; драгоценные камни, металлы и изделия из них.

Китай можно назвать крупнейшим партнером для России, причем в импорте Китая (в общем) преобладают такие товары как: сырая нефть и нефтепродукты; минеральные удобрения (комплексные, калийные и азотные); уголь каменный; руды и концентраты железные; двигатели турбовинтовые и турбореактивные, лесоматериалы необработанные и пиломатериалы; рыба мороженая; алмазы необработанные; древесная целлюлоза.

В современных условиях развития невозможно представить страну, которая использует только собственные ресурсы, так как в условиях глобализации наблюдается увеличение экономических взаимосвязей между государствами. Для успешного функционирования национального хозяйства государству необходимо участвовать во внешних экономических отношениях, поскольку это приводит к расширению международной деятельности.

Проведенное исследование показало, что экономика России находится в сильной зависимости от многих внешних факторов, таких как экономические кризисы глобального характера, динамика мировых цен на нефтепродукцию, политические и экономические решения отдельных стран и экономических группировок относительно РФ. Поэтому для обеспечения стабильности в

национальной экономике особую значимость приобретает диверсификация рынков сбыта, что говорит о важности развития торговых отношений с Китаем, а также поиск альтернативных источников дохода, помимо энергетических.

Выводы по структуре: 1.экспортные товары более концентрированы

2.Уровень торговли между Китаем и Россией относительно низок, в основном за счет межотраслевой торговли

3.Комплементарность и конкурентоспособность китайско-российских торговых товаров

2.2 Анализ структуры и интенсивности торговых потоков

Китай является близким партнером России. Объемы двусторонней торговли постоянно растут независимо от международной экономической ситуации. Китайско-российская торговля выросла на 27 процентов в 2018 году, превысив 100 миллиардов долларов, и продолжила этот устойчивый рост в 2019 г.³⁰.

Исследования показывают, что есть много возможностей для увеличения объемов китайских инвестиций в Россию, которые со временем продолжат расти, поскольку правительства обеих стран активно предпринимают усилия, чтобы интенсифицировать данные процессы³¹.

Согласно официальной статистике, ежегодные потоки инвестиций из Китая в Россию в последние годы составляли около 0,5-1 млрд долл. США (по сравнению с общим объемом внешних инвестиций Китая в 110-130 млрд

³⁰Russia-China economic cooperation has great potential: Kremlin. URL: <http://www.chinadaily.com.cn/a/201906/04/WS5cf5c5bea310519142700dfb.html>

³¹ Квашнина И.А. Новые тенденции в глобальных потоках прямых инвестиций // Вестник Института экономики РАН. 2019. №4. С.125-133.

Петрушина О.М., Непарко М.В. Эволюция торгово-экономических отношений России и Китая как фактор экономического развития государства // Международная торговля и торговая политика. 2018. №3 (15). С.115-125.

Russia-US Economic Cooperation in Turbulent Times. 2019. URL: <http://media.rssp.ru/document/1/2/7/277d6337f2f960383183dce936b1f277.pdf>

долл.), а потоки из России в Китай еще меньше³². На страны даже приходилось лишь несколько процентов потока иностранных инвестиций друг друга. Нет никаких признаков видимого увеличения кредитования и другого финансирования между Россией и Китаем. Следовательно, доступность китайских кредитных ресурсов для компенсации закрытых возможностей финансирования западных рынков из-за санкций не повысилась, хотя это ожидалось российским сообществом. Это обусловлено и тем, что, хотя Китай не ввел санкции в отношении России, санкции, введенные ЕС и США, также в некоторой степени ограничивают китайские банки, работающие на международных рынках. Кроме того, китайские банки воспринимают риски, связанные с российскими кредитами, относительно высокими, требующими соответственно более высокой стоимости³³.

Несмотря на отсутствие широкомасштабного увеличения китайских кредитов, поступающих в Россию, некоторые российские компании и проекты получили финансирование из Китая. Финансирование осуществлялось, главным образом, из государственных финансовых учреждений Китая и предоставлялось российским государственным компаниям или связанным с ними проектам, в качестве примера можно привести кредит в размере 2 млрд долларов США, который Газпром смог согласовать с Банком Китая весной 2016 года. Таким образом, можно утверждать, что в последние пару лет экономические отношения между Россией и Китаем развивались относительно слабо. Сближение на высоком уровне на практике не привело к достаточному росту экономических отношений, чтобы компенсировать экономический спад в России. Все вышеизложенное подразумевает необходимость изучения инвестиционных перспектив России в рамках экономического сотрудничества с КНР для

³²Прямые инвестиции в Российскую Федерацию. URL: https://www.cbr.ru/statistics/macro_itm/svs/

³³Хан Ма Анализ современного состояния российско-китайского сотрудничества в сфере энергоресурсов и перспективы его развития // Статистика и экономика. 2016. №3. С.62-65.

поиска проблем и ограничений, мешающих эффективному взаимодействию двух государств.

Экономические отношения между Россией и Китаем в значительной степени основываются на традиционной торговле, базирующейся на сравнительных преимуществах: Китай предоставляет России доступные потребительские товары в обмен на нефть и другую сырьевую продукцию. Инвестиции между странами представляются ограниченным, а совместные проекты, в последнее время, не доходят до логического завершения.

Можно утверждать, что существует серьезный потенциал углубления экономических отношений, но для его реализации необходимо решить много серьезных проблем, связанных с несогласованностью решений органов власти на различных уровнях, недостаточная сбалансированность интересов двух государств, слабая конкурентоспособность и плохая деловая среда в России, геополитические тенденции также ограничивают дальнейшее развитие инвестиционных отношений. Выявлено, что с экономической точки зрения наиболее перспективные отрасли также являются наиболее чувствительными с политической точки зрения.

Экономическое партнерство между Россией и Китаем является важным аспектом мировой экономики, но с геополитической точки зрения состояние двусторонних отношений между Китаем и Россией вряд ли можно считать благоприятным. Объем российско-китайской торговли составляет менее 100 млрд долларов в год, что значительно меньше, чем объем торговли с США, Евросоюзом, Японией и даже Германией. Даже если добавить стоимость торговли между Китаем и Евразийским экономическим союзом, в котором доминирует Россия, этот показатель не сильно изменится - сумма вырастет до 120 миллиардов долларов США³⁴.

За последние два десятилетия экономическое сотрудничество между Россией и Китаем заметно возросло, хотя с очень низкого уровня

³⁴Tsvyk A.V. 'Greater Europe' or 'Greater Eurasia'? In search of new ideas for the Eurasian integration // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Социология. 2018. №2. С.262-270.

(Рисунок10). Несмотря на рост, экономическая зависимость между странами остается относительно низкой, и это скорее односторонняя зависимость России от Китая, чем более глубокая взаимозависимость. Экономические отношения в значительной степени характеризовались традиционной торговлей, основанной на сравнительных преимуществах, тогда как потоки инвестиций между странами были относительно небольшими.

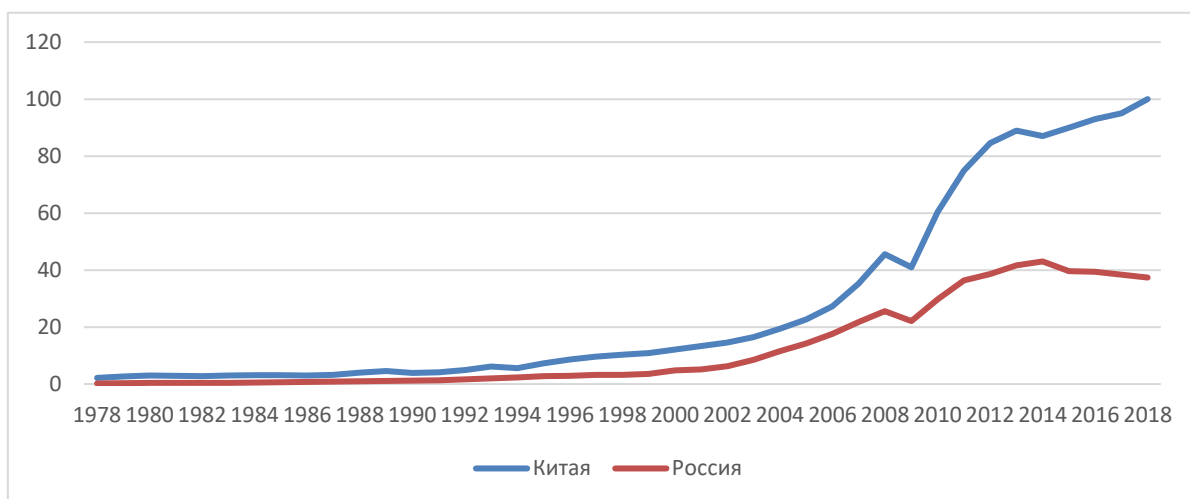


Рисунок10 – Валовой товарооборот России и Китая, млн. долл. США³⁵

Поскольку отношения России с западными странами ухудшились, развитие российско-китайского экономического сотрудничества является приоритетом³⁶. Экономические отношения между Россией и Китаем основывались, главным образом, на обмене российской нефти на китайские товары народного потребления. Продукция российской обрабатывающей промышленности в основной своей массе пока не является конкурентоспособной на мировых рынках. Исключение составляет продукция в военной, космической отраслях и ряда других высокотехнологичных отраслей. С другой стороны, Китай превратился в крупнейшего экспортера в мире, благодаря конкурентным потребительским товарам, которые завоевали многие национальные рынки.

³⁵ UNCTAD.Investment and Enterprise. URL: <https://unctad.org/en/pages/DIAE/DIAE.aspx>

³⁶ Уянаев С.В. Россия—Китай: 70-летний юбилей установления дипломатических отношений и взаимодействие в текущем столетии // Китай в мировой и региональной политике. История и современность. 2019. №24. С.14-38.

Таким образом, в торговле до сих пор не было никаких особых отношений между странами. Во многом это связано с центральной ролью энергетического сектора в экономических отношениях, поскольку энергетический сектор, как правило, является одним из наиболее чувствительных секторов в политическом отношении³⁷.

Прямые российские инвестиции в Китай были очень небольшими за последнее десятилетие, ситуация не изменилась в последние годы. В 2018 году объем двусторонней торговли между Китаем и Россией достиг 107,06 миллиарда долларов США, впервые превысив отметку в 100 миллиардов долларов США, достигнув рекордного уровня, а темп роста достиг 27,1%, заняв первое место среди первой десятки Китая торговые партнеры. Что касается видов товаров, Китай в основном экспортирует механическую и электрическую продукцию в Россию, в то время как товары, импортируемые из России, в основном сосредоточены в областях энергетики и ресурсов, таких как сырая нефть, уголь и пиломатериалы. Для двух мировых держав, Китая и России, объем двусторонней торговли в размере 100 миллиардов долларов явно недостаточен: 5-7 июня 2019 года Китай и Россия совершили государственные визиты, а Китай и Россия провели серию переговоров на уровне. Вовлечение различных областей, таких как экономика и торговля, инвестиции и гуманитарные науки. Кроме того, мы также надеемся сотрудничать с Китаем в новых технологиях, в аэрокосмической, медицинской и других областях, а также совместно реализовывать некоторые проекты сотрудничества в Китае или в России.

Рассмотрим ключевые показатели внешней торговли Российской Федерации. Рисунок 11 демонстрирует динамику импорта и экспорта России.

³⁷Russia-China economic cooperation has great potential: Kremlin. URL: <http://www.chinadaily.com.cn/a/201906/04/WS5cf5c5bea310519142700dfb.html>

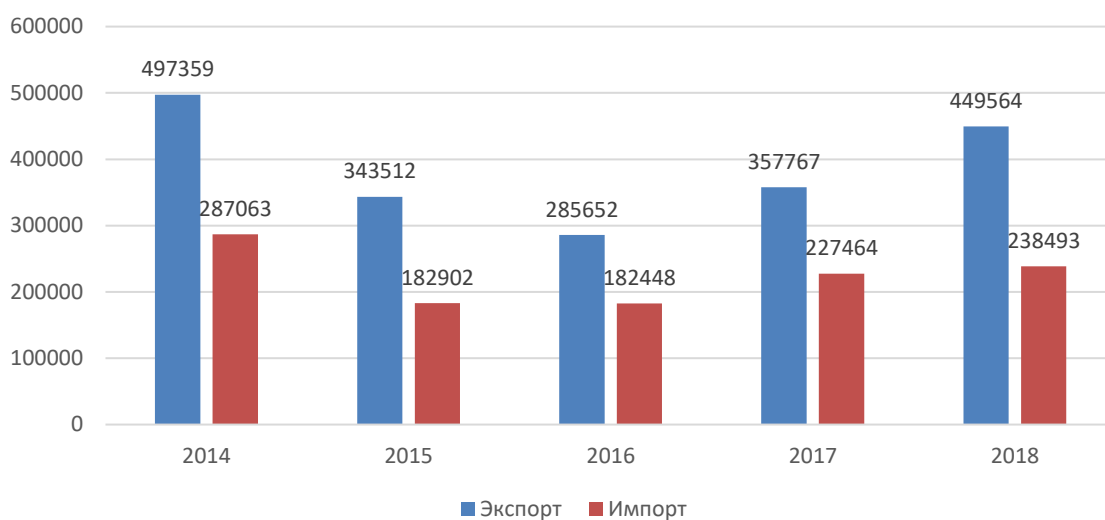


Рисунок11 – Экспорт и импорт России в фактически действовавших ценах; млн долларов США

Как мы видим, по экспорту и импорту России и Китая показатели 2018 г. еще не достигли уровня 2014 г. Сальдо торгового баланса, также более приближено к докризисному уровню (рисунок 12).

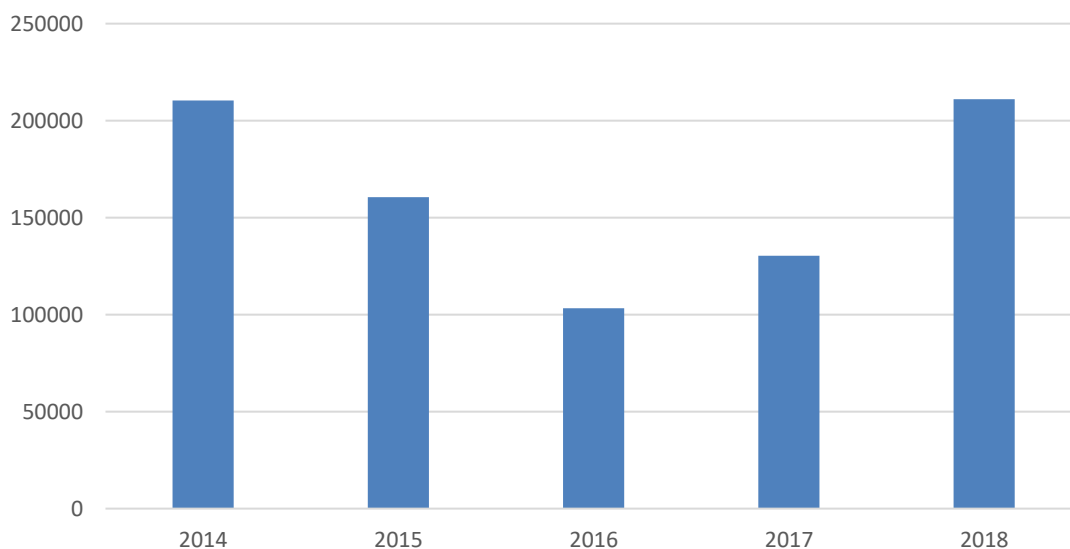


Рисунок12 – Сальдо торгового баланса России, в фактически действовавших ценах; млн долларов США

На рисунке13 представлена динамика экспорта и импорта России Китаем.

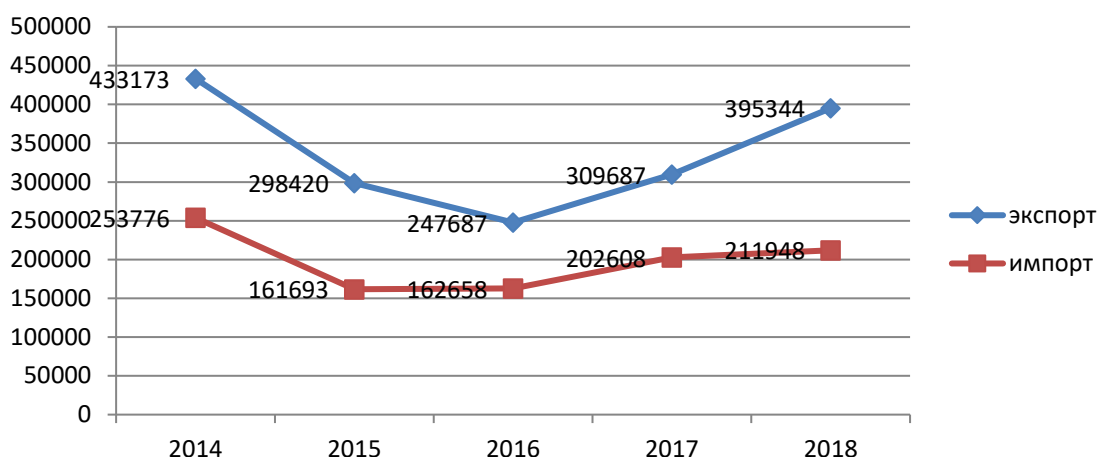


Рисунок13 – Экспорт и импорт России с Китаем, в фактически действовавших ценах; млн долларов США

Как мы видим, в 2015-2016 гг. наблюдается серьезное снижение импорта и экспорта с Китаем, что можно объяснить санкциями западных государств, введенные в 2014 г., ответными действиями России по запрету на импорт из европейских стран продуктов питания. Начиная с 2017 г. начинается постепенное увеличение объема внешней торговли с Китаем, что говорит о стабилизации отношений России. Аналогичные тенденции демонстрирует динамика сальдо торгового баланса России и Китая (рисунок 14).

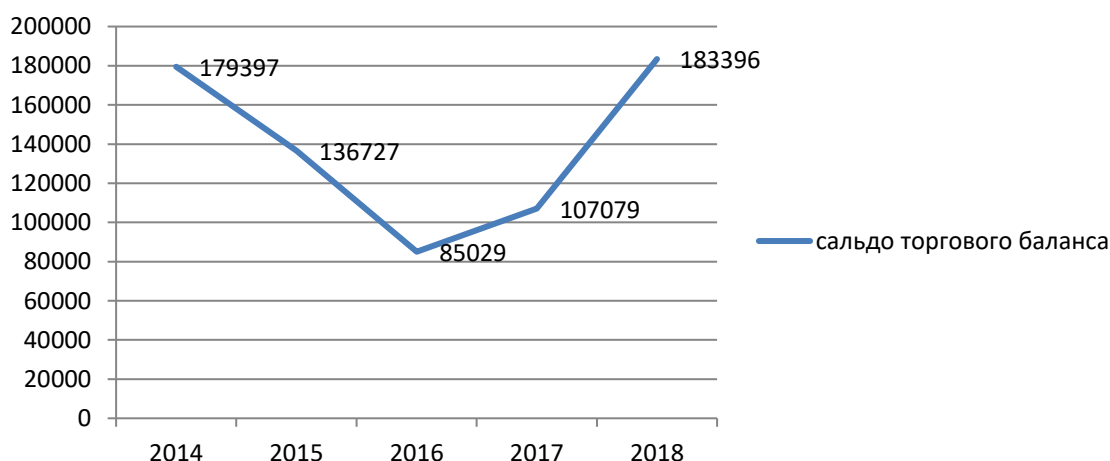


Рисунок14 – Сальдо торгового баланса России с Китаем, в фактически действовавших ценах; млн долларов США

Анализ рисунка 15 позволяет говорить о том, что торгового баланса достигло уровня 2019 г. Интерес представляет анализ товарной структуры

экспорта России в Китай в динамике, на рисунке15 представлена товарная структура 2019 г.

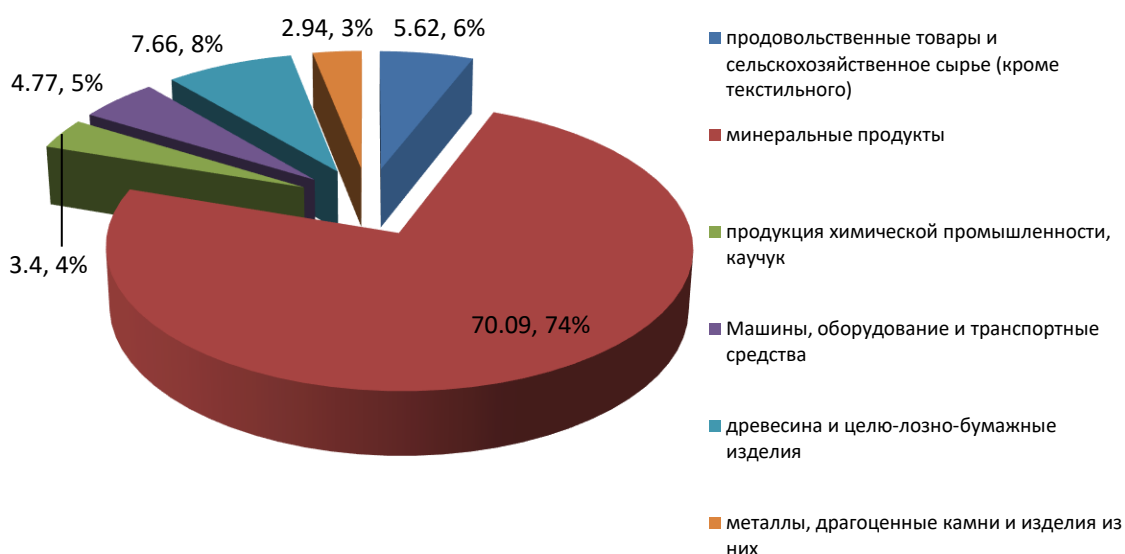


Рисунок15 – Товарная структура экспорта России в Китай в 2019 году в фактически действовавших ценах, млрд.долл. США.

Данные рисунка позволяют сделать вывод о том, что 74 % экспорта России составляют минеральные продукты, к которым относятся нефтегазовые ресурсы и другие сырьевые товары. Еще 8% экспорта составляют машины, оборудование и транспортные средства, 3% экспорта составляют металлы и изделия из них, 6% - древесина и целлюлозно-бумажные изделия. Продукция, относящаяся к несырьевому экспорту, составляет небольшую часть: 4% - продукция химической промышленности, Это говорит о зависимости России от сырьевого экспорта и, как следствие, бюджетной зависимости от цен на нефть.

На рисунке16 представлена товарная структура экспорта за 2018 г.

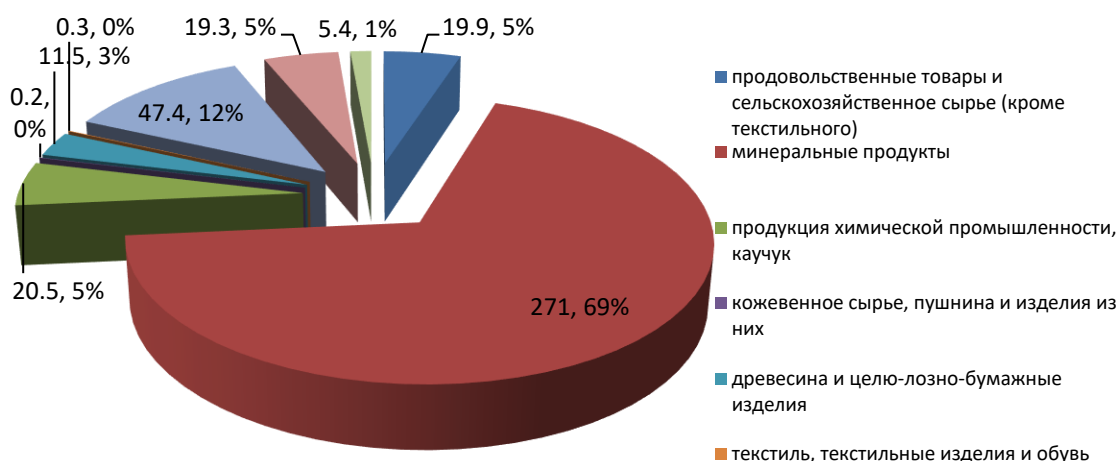


Рисунок 16 – Товарная структура экспорта России в Китай в 2018 году в фактически действовавших ценах, млрд.долл. США.

Как мы видим, доля минеральных продуктов сократилась до 69% (-5%), в тоже время, доля древесины уменьшилась, это подтверждают данные о вырубке сибирской тайги.

Тем не менее, есть некоторые важные вопросы в конкретных областях сотрудничества, где уже достигнут большой прогресс. У обеих стран были сильные стимулы для увеличения двусторонней торговли нефтью. Китайско-российская торговля нефтью является беспроигрышной операцией. Для России Китай является огромным рынком экспорта энергоносителей. Большой импорт Китая из России может способствовать экономическому развитию России и обеспечить ее финансовую стабильность. Для здорового развития Китая китайско-российской торговли нефтью может снизить зависимость Китая от импорта нефти на Ближнем Востоке, как для обеспечения поставок, так и для снижения затрат. Китай и Россия не только обладают естественными географическими преимуществами, но и изменения таких факторов, как спрос на нефть в Китае и растущая открытость Китая для внешнего мира, будут способствовать дальнейшему расширению китайско-российской торговли нефтью.

Энергетические связи представляют собой особенно важный элемент китайско-российского сотрудничества из-за важного места, которое

энергетика занимает во внутренней политической системе России и ее внешней политике. Китай стал партнером России номер один в этой области. В течение последнего десятилетия Китай предоставлял ключевым российским государственным (Роснефть, Транснефть) и частным (Новатэк) компаниям несколько десятков миллиардов долларов в виде кредитов и предоплат. Тем самым Китай внес существенный вклад в укрепление международных отношений с Россией³⁸.

Выводы по интенсивности торговых потоков между Россией и Китаем. Торговля между Россией и Китаем в основном влияет на торговые потоки из-за таких факторов, как нефть и сырая нефть, древесина, цены на нефть, тарифные риски, финансовый кризис и доля древесины. Поэтому Китай и Россия должны искать больше торговых методов для защиты китайско-российской торговли.

³⁸Simola H. Economic relations between Russia and China – Increasing inter-dependency? Bank of Finland / Institute for Economies in Transition. BOFIT Policy Brief 6/2016. 28 p

3 Разработка и реализация направлений совершенствования международных торговых потоков между Россией и Китаем (на примере ООО «Харбинская торгово-экономическая компания»)

3.1. Направления повышения результативности торговых потоков между Россией и Китаем

В 2020 году из-за коронавируса пострадала торговля между Китаем и Россией. Пандемия оказала определённое влияние на двустороннее сотрудничество РФ и Китая в ряде сфер экономической деятельности. По мнению главы департамента внешней торговли министерства коммерции КНР, это можно рассматривать как краткосрочное явление.³⁹

В настоящее время пандемия оказала определенное влияние на туризм и другие сферы услуг, торговлю товарами, инвестиции, а также на сотрудничество по строительным подрядам в России. Однако в целом влияние эпидемии на двустороннее сотрудничество является краткосрочным.

С мая 2020 г. пограничная зона закрыла дорогу для больших грузовиков в Китай. Кроме того, были усилены инспекции, что препятствует китайско-российской торговле. Тем не менее, объем торговли между Китаем и Россией увеличился на 3,4% в годовом исчислении в первом квартале этого года, достигнув масштаба в 25,35 миллиарда долларов США (приблизительно 179,5 миллиарда юаней). Российский экспорт в Китай значительно увеличился. Статистические данные показывают, что экспорт России в Китай увеличился на 17,3% в годовом исчислении до 16,2 млрд долларов США в первом квартале, и темпы роста заняли первое место среди основных торговых партнеров Китая; Экспорт Китая в Россию составил 9,15 млрд. долларов США, сократившись в годовом исчислении. В первом квартале мировая экономика и торговля сильно пострадали, объем торговли между

³⁹ В Китае оценили влияние коронавируса на сотрудничество с Россией URL: https://www.sohu.com/a/379862965_692236

Китаем и Россией вырос против тенденции. Российская сторона очень обеспокоена временным закрытием китайско-российского грузового порта. Доходы России от экспортной торговли с Китаем играют жизненно важную роль в национальной экономике. Восстановление логистики имеет жизненно существенное значение для обеих сторон, и эти вопросы должны быть решены в ближайшем будущем.

В последние годы виды экспортной торговли товарами между Россией и Китаем по степени увеличились и достигли взаимовыгодной ситуации, что указывает на то, что виды импортных и экспортных товаров, которыми торгуют между Китаем и Россией, будут более распространенными в будущем, и торговля структура также будет богаче. Созданная торговая платформа электронной коммерции использует сетевые и коммуникационные технологии, чтобы изменить оригинальный метод торговли.

Примером названных процессов в международной торговле может служить ООО «Харбинская торгово-экономическая компания». С 2002 по 2010 год, в дополнение к другим несекретным товарам девятой категории общий импорт Китая по остальным девяти категориям товаров продемонстрировал тенденцию к росту. В период с 2013 по 2019 год объем двусторонней торговли товарами между Россией и Китаем колебался, что в основном зависело от глобальной торговой среды. В 2019 году объем двусторонней торговли между Россией и Китаем составил 108,28 млрд долларов США, увеличившись на 24,5%. Однако, судя по изменениям доли китайско-российской двусторонней торговли в общем объеме торговли России, эта доля с каждым годом увеличивается с 8,12% в 2013 году до 15,76% в 2019 году. Можно видеть, что глубина двусторонней торговли между Россией и Китаем увеличивается с каждым годом.

Импорт Китая из России в основном состоит из ископаемого топлива, смазочных материалов и соответствующего сырья, непищевого сырья (кроме топлива) и промышленных товаров, классифицированных по сырью. Среди них минеральное топливо, смазочное масло и соответствующее сырье росли

быстрее всего, а объем импорта был самым большим. В 2008 году китайский импорт российского ископаемого топлива и других продуктов превысил 10 миллиардов долларов США на общую сумму 11,947 миллиарда долларов США. За последние десять лет общий объем импорта российского ископаемого топлива, смазочных материалов и сопутствующего сырья в Китай увеличился почти в 17 раз.

Согласно статистическим данным, в 2005 году российский экспорт нефти и промышленных товаров продукция в Китай составила 4,39 млрд долларов США, что составляет 39,4% от общего экспорта России в Китай, увеличившись по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 52,6%. Россия богата ресурсами и богата ресурсами, особенно богаты сырьевыми продуктами, такими как нефть и природный газ. большая часть китайского импорта из России является превосходной российской продукцией. Наименьший импорт Китая из России - это животные и растительные масла, жиры и воски. В 2019 году, когда импорт был самым большим, общий объем импорта составил всего 353 929 долларов. незначительный в двусторонней торговле Китая.

Данные «Китайско-российского экономического и торгового индекса (2019 г.)» показывают, что китайско-российские торгово-экономические отношения являются одними из самых высоких во внешнеэкономических и торговых отношениях Китая, а торговая близость входит в тройку лидеров десятка внешнеторговых партнеров. Судя по результатам индекса, с 2019 года китайско-российский торговый индекс продемонстрировал общую тенденцию к росту. Торговля между двумя странами быстро развивалась. В 2018 году индекс китайско-российского торгового импорта вырос на 127,93% по сравнению с базовым периодом. Среди товаров, экспортируемых в Россию нашей страной, товары с сильной взаимодополняемостью торговли в основном включают в себя: продукты питания, текстиль, сталь, машины, автомобили, одежду и т. Д. Дополнительные товары, импортируемые Китаем

из России, представляют собой в основном непищевое сырье и ископаемые топлива.

Индекс показывает, что торговля нашей провинции с Россией лидирует в стране со значительной тенденцией к росту. С точки зрения товарной структуры минеральные продукты и изделия из древесины являются основными импортными товарами. Продукция легкой промышленности является основным экспортным товаром. С точки зрения субъектов торговли, частные предприятия являются основной силой экспорта нашей провинции, а импорт - это в основном государственные предприятия. С точки зрения методов торговли, самая высокая стоимость экспорта - это небольшая приграничная торговля, достигающая 840 миллионов долларов, а самая высокая стоимость импорта - общая торговля, достигающая 150,0 миллиардов долларов. С точки зрения способов транспортировки, автомобильные перевозки имеют наибольшую экспортную стоимость в 930 миллионов долларов, что составляет 82,21%, а другие способы транспортировки имеют наибольшую стоимость импорта, достигая 13,88 миллиарда долларов.

3.2. Совершенствование государственной политики в сфере международной торговли в современных условиях на примере ООО «Харбинская торгово-экономическая компания»

Все более жесткая международная конкурентная среда, реформа международной торговли Китая, постепенно интегрирующаяся в мировую экономическую систему, делает политику международной торговли Китая по-прежнему ближе к совершенству и способствует росту экономики Китая и улучшению национального благосостояния. После вступления Китая в ВТО международная торговая политика Китая становится все более рациональной и постоянно движется в направлении либерализации торговли.

ООО «Харбинская Торгово-Экономическая Компания» как и большинство крупных китайских торговых компаний, установила следующие торговые меры:

1. Способствовать либерализации международной торговли в рамках системы ВТО. Китай уже является членом ВТО. Торговая политика Китая должна основываться на открытой системе свободной торговли ВТО. Он должен способствовать либерализации международной торговли в соответствии с принципами и правилами, установленными ВТО. Вообще говоря, правила, сформулированные в ВТО по торговой политике и торговому поведению, и нормы способствуют постепенной либерализации торговли. Его эффективность заключается в следующих аспектах: (1) Открытие торговой системы на основе рыночной экономики. (2) Установить и поддерживать справедливость торговой среды. (3) Принять стандартизированную и прозрачную политику регулирования торговли. (4) Разрешить возникновение экономических вопросов помимо правил торговой политики ВТО. Также допустимо, что некоторые части торговой политики фактического торгового обмена противоречат принципам ВТО.

Совершенствование национальной политики в области международной торговли. Необходимо развивать торгово-правовую систему в соответствии с

национальными интересами. Экономическая сила разных стран очень разная, поэтому торговая политика, принятая против него, также различна. Поэтому при разработке политики международной торговли каждая страна должна сочетать собственный уровень экономического развития и свою конкретную правовую систему и не может слепо принимать политические стратегии западных стран. Когда отечественная промышленность сталкивается с влиянием протекционизма внешней торговли, стране следует своевременно сформулировать соответствующие контрмеры и усилить политику защиты торговли. Как в прошлом, так и в нынешних рамках ВТО характер международной торговой политики является защитным. А защита в рамках ВТО носит более систематический, оскорбительный, юридический характер и с ней сложнее бороться. После вступления Китая в ВТО, прежде всего, необходимо сформулировать ряд торговых правовых систем, которые будут способствовать интересам Китая и соответствовать национальным условиям Китая, чтобы защитить внутренний рынок и предприятия. Есть конфликты. Поэтому мы должны защищать и координировать интересы всех классов и слоев в целях содействия стабильному развитию общества. Чтобы решить эту проблему, мы должны сформулировать соответствующие административные законы и правила.

Странам также следует изобретательно использовать эти защитные меры в международной торговле в рамках ВТО для создания системы нетарифной защиты. Помимо тарифов необходимо:

(1) Усилить исследования по нетарифным мерам защиты. Необходимо провести всестороннее и углубленное изучение содержания, структуры, характеристик, сроков, взаимного сотрудничества и прозрачности системы нетарифной защиты в соответствии с международной практикой и потребностями развития национальной экономики и торговли. В настоящее время мы должны усилить меры по защите окружающей среды, установить и внедрить технические стандарты и стандарты безопасности, а также строго

предотвращать попадание неквалифицированных продуктов и загрязненных продуктов в страну в любой форме.

(2) Усилить координацию и сотрудничество нетарифных и тарифных мер. По мере снижения тарифной ставки роль нетарифных услуг возрастает. Внешнеторговая система Китая имеет меньше координационных мер для тарифов и нетарифов, и традиционные нетарифные меры Китая больше не могут адаптироваться к текущим требованиям защиты. Мы должны воспользоваться возможностью сформулировать новые нетарифные меры защиты, которые не только разрешены ВТО, но и играют определенную роль в защите конкретных отечественных товаров. В связи с этим законы о государственных закупках и антидемпинговые меры являются практическими и крайне необходимыми.

Структуру и интенсивность текущих международных торговых потоков можно обобщить по шести направлениям:

1. Международная торговля вступила в новый виток быстрого роста, и роль торговли в содействии экономическому росту становится все более очевидной;
2. Торговая структура, ориентированная на развитые страны, остается неизменной, и Китай стал новой силой в росте международной торговли;
3. Многосторонняя торговая система сталкивается с новыми проблемами, и импульс регионального экономического сотрудничества в глобальном масштабе увеличивается;
4. Структура международной торговли становится все более развитой, а развитие торговли услугами и технологиями процветает;
5. Тенденция интеграции торговли и инвестиций очевидна, и ведущая роль транснациональных компаний в мировой торговле возрастает;
6. Усиливается борьба за либерализацию торговли и протекционизм, появляются различные торговые барьеры.

4. Социальная ответственность на предприятии ООО «Харбинская Торгово-Экономическая Компания»

Наименование предприятия: ООО «Харбинская Торгово-Экономическая Компания»

Корпоративная социальная ответственность это система добровольных взаимоотношений между сотрудниками, руководителем и обществом, которая направлена на совершенствование социально-трудовых отношений, социальную стабильность.

ООО «харбинская торгово-экономическая компания» признает важность внедрения системы корпоративного управления, соответствующей общепринятым нормам в международной практике, и принимает обязательство неукоснительно в своей деятельности руководствоваться принципами корпоративного управления.

Социальная миссия ООО «харбинская торгово-экономическая компания»: Компания продолжает вести переговоры и корректировать заработную плату, чтобы заработная плата работников постоянно росла. повышать благосостояние своих покупателей

Миссию предприятие розничной торговли ООО «харбинская торгово-экономическая компания» реализует через корпоративную социальную ответственность по отношению к персоналу, потребителям и обществу в целом

Исходя из выбранных целей, для их достижения, ООО «харбинская торгово-экономическая компания» выделяет следующие внутренние ценности, которые желает видеть у своих сотрудников:

1. Ответственность – мы ответственны за поставленные задачи, а также за последствия собственных решений.
2. Эффективность – мы приносим стабильные, максимальные результаты во всем, что мы делаем.

3. Справедливость – мы вознаграждаем за труд в соответствии с достигнутыми результатами и равными условиями для профессионального роста.

4. Ответственность - мы способны противостоять тому, что мы не приемлем, а также берем личную ответственность за последствия собственных решений.

В таблице 3 представлены прямые и косвенные стейкхолдеры предприятия розничной торговли ООО «харбинская торгово-экономическая компания»

Таблица 3 – Стейкхолдеры ООО «харбинская торгово-экономическая компания»

Прямые стейкхолдеры	Косвенные стейкхолдеры
1. генеральный директор	1. Органы власти
2. Руководители	2. Общество и общественные организации
3. Сотрудники предприятия розничной торговли	3. Деловые партнеры
4. Акционеры и инвесторы	4. Конкуренты на рынке розничной торговли
5. Клиенты	5. Банки и финансовые организации

Структура стейкхолдеров предприятия международной торговли на предмет количества соответствует для предприятий подобного направления.

Далее рассмотрим описание и анализ деятельности стейкхолдеров организации, их влияние на организацию.

Компания использует периодические анкеты для решения проблем

ООО «харбинская торгово-экономическая компания». Система гарантийного обслуживания продукции компании является надежной, а система управления обслуживанием клиентов строго внедрена; Компания внедрила технологию в соответствии с принципами честности и надежности, удовлетворенности клиентов и 24-часовой резервной системы для персонала послепродажного обслуживания. Торговый и технический персонал может

решить проблемы клиентов в любое время и в любом месте. При наличии требований к техническому обслуживанию клиентов технические услуги предоставляются бесплатно и создается механизм управления жалобами клиентов.

Компания регулярно проводит опросы удовлетворенности клиентов в форме посещений или опросов. Требования и предложения, сделанные клиентами, должны быть улучшены и приняты, а удовлетворенность клиентов должна регулярно проверяться и анализироваться.

ООО «харбинская торгово-экономическая компания» гарантирует организацию управления персоналом в соответствии с действующим трудовым законодательством, с соблюдением прав человека, исключая деление по национальному признаку и рассматривая каждого сотрудника как личность, стремящуюся к самореализации, карьерному и профессиональному росту.

ООО «харбинская торгово-экономическая компания» Забота о физическом и психическом здоровье каждого сотрудника и создание непринужденной и приятной рабочей обстановки. Компания предоставляет бесплатные напитки для сотрудников, акомната отдыхадля сотрудников предоставляет карты, бильярд, игры и другие мероприятия для сотрудников. Компания будет покупать торты ко дню рождения для сотрудников, каждый день рождения сотрудника. Компания организует отличных сотрудников для поездок за границу каждый год, чтобы создать спокойную и счастливую работу для сотрудников.окружение

Работники ООО «харбинская торгово-экономическая компания»:

1 Для того, чтобы усилить управление компанией и сохранить ее имидж, эта спецификация специально разработана для определения требований и стандартизации поведения и создания атмосферы хорошей корпоративной культуры.

2 Сотрудники компании должны быть аккуратными и щедрыми

3 В любых случаях, таких как получение запросов и запросов от персонала внутри и за пределами компании, вы должны аннотировать другую сторону и отвечать улыбкой, никогда не оскорбляя другую сторону.

4 Когда выясняется, что офисное оборудование (включая средства связи, освещение, аудиовизуальные средства, компьютеры, здания и т. Д.) Повреждено или неисправно, сотрудники должны немедленно сообщить об этом в офис для ремонта, чтобы своевременно решить проблему.

Предприятия розничной торговли ООО «харбинская торгово-экономическая компания» выделяет следующие принципы:

- Оказывать услуги в рамках своей компетентности и квалификации, выполнять профессиональные обязанности честно и старательно, поддерживая высокие этические стандарты поведения.
- Поддерживать свою компетентность в соответствующих областях, сохранять актуальность своих навыков и знаний.
- Способствовать и поддерживать доверие общества к информационным технологиям.

С точки зрения офисного порядка работника:

1. Не стоит оставлять свой пост без причины, работать подряд, не общаться, ничего не есть. Еда, громкий шум, чтобы обеспечить тихую офисную обстановку

2. Рабочее общение между сотрудниками должно осуществляться в указанной зоне (холл, конференц-зал, приемная, комната генерального директора) или через внутренний телефонный контакт компании. Если вам нужно поговорить в личной рабочей зоне, время обычно не должно превышать трех минут (кроме особых обстоятельств)

3. Персонал должен выполнять санитарно-гигиенические работы в личной рабочей зоне до начала рабочего дня и после его окончания, чтобы поддерживать порядок в порядке.

4. Специальное оборудование регулярно очищается отделом и офисом, а общественные помещения компании очищаются и обслуживаются офисом.

ООО «харбинская торгово-экономическая компания» видит свою социальную ответственность перед государством в том, чтобы:

- добросовестно выплачивать налоги и сборы, установленные законом
- соблюдать законы и нормативные акты, имеющие отношение к деятельности компании
- не пытаться ненадлежащим образом влиять на решения государственных органов и учреждений
- использовать прозрачные процедуры взаимодействия с государственными органами, учреждениями, должностными лицами и предприятиями, принадлежащими или контролируемые государством

В компании розничной торговли ООО «харбинская торгово-экономическая компания» соблюдаются все нормы:

- трудового законодательства;
- внутренних нормативных документов и регламентов организации в области исследуемой деятельности.

Структура программ КСО предприятия розничной торговли ООО «харбинская торгово-экономическая компания» представлена в таблице 4.

Таблица 4 – Структура программ КСО

Наименование мероприятия	Элементы	Стейкхолдеры	Сроки реализации мероприятия	Ожидаемый результат от реализации мероприятия
Экзамен по охране труда	Безопасность труда	Все сотрудники компании	1 раз в год	Все сотрудники знают правила охраны труда и безопасности

Продолжение таблицы 4

Стажировка сотрудников	Развитие персонала	Персонал руководители. специалисты	1 раз в год	Повышение квалификации персонала
Заключение договора на вывозмусора	Охрана окужающей среды	Общество и общественные организации органы власти	1 раз в 3 года	Чистота на территории компании

В таблице 5 представлены основные затраты компании ООО «харбинская торгово-экономическая компания» на корпоративную социальную ответственность.

Таблица 5 – Затраты на мероприятия КСО

№	Мероприятие	Стоимость реализации на планируемый период,юань.
1	Безопасность труда	1500
2	Поддержание социальной значимости заработной платы	20000
3.	Дополнительное медицинское и социальное страхование сотрудников	25000
4.	Развитие персонала	10000
5.	Пакет социальных услуг:	2500
6.	Охрана окружающей среды	800
	ИТОГО:	59800

В результате можно сделать вывод о том, что мероприятия КСО, реализуемые компанией ООО «харбинская торгово-экономическая компания» целесообразны и полностью соответствуют ожиданиям всех стейкхолдеров.

Заключение

Подводя итог проведенному исследованию, можно сделать следующие выводы:

Актуальность ВКР обусловлена тем, что экономическое сотрудничество между Россией и Китаем находится в приоритете у политиков и научных исследователей. В связи с его высокой значимостью для обоих государств оно будет постепенно расширяться, но существует много проблем для углубления отношений и повышения взаимозависимости. Целью является изучение инвестиционных перспектив России в рамках экономического сотрудничества с Китаем, выявление проблем и поиск возможных путей выхода из сложившейся ситуации.

Исследованы тенденции функционирования международных торговых операций в современных условиях. Уточнен категориальный аппарат таких экономических категорий, как: «торговый поток», «внешнеторговая операция», «посредническая деятельность» и др. Обосновано, что в процессе трансформации экономики происходит наращивание потенциала торгово-посреднической деятельности, которая становится все более важным фактором экономического развития.

Проведено исследование оценки состояний и основных тенденций функционирования международных торгово-посреднических операций в современных условиях. Раскрыта сущность и функции международной деятельности в условиях глобальной экономики. Осуществлен критический анализ взглядов ученых по определению критерии отнесения форм международной деятельности к традиционным (международная торговля, лицензирование, франчайзинг, управленческие контракты, контракты под ключ, совместные предприятия, зарубежные инвестиции) и новых (международный франчайзинг, нетчайзинг, инжиниринг, аутсорсинг, субконтрактинг, офшоринг).

Показано, что развитие внешнеэкономических связей представляет собой приоритетное направление деятельности государства, причем главным в данной сфере является поддержка экспорта. Для эффективной реализации предприятий России, осуществляющих международные торгово-посреднические операции, необходимо, в первую очередь, провести мероприятия по совершенствованию механизма экспортного регулирования в вопросе стимулирования и оптимизации структуры российско-китайского товарооборота по всем его направлениям. В связи с возникающими в последнее время внешними вызовами, становится очевидным, что проблемы стимулирования экспортной деятельности должны быть привязаны к задачам развития ООО «Харбинская торгово-экономическая компания» и тесно связаны с региональными программами функционирования экономики.

Выявлены характеристики системы международных торгово-посреднических операций России и Китая. Исследованы общие тенденции развития международной деятельности с учетом изменений. Определено, что рынку международных торговых операций присущи тенденции сохранения высокой концентрации, рост влияния малых и средних компаний, действующих на международном уровне.

Проведен анализ международных торговых потоков между Россией и Китаем. Показано, что Китай занимает первое место в импортных поставках в Россию, а также 4 место в экспорте нашей страны, товарооборот с ним составляет 16,9% и 6,8 % соответственно. На основе статистических данных обосновано, что объемы торговых потоков из Китая в Россию ежегодно сокращаются. Изучение двусторонних проектов показало, что для успешного России предстоит решить множество проблем внутреннего и внешнего характера. Показано, что торговля нефтью является важной частью экономических отношений между Россией и Китаем.

Проведена оценка структуры и интенсивности торговых потоков Китая и России. В структуре российского экспорта преобладают минеральные товары

и металлы и драгоценные камни, что в совокупности составляет более 75%, в то время как доля машин и оборудования составляет немногим больше 7%.

Чтобы лучше укрепить оптимизацию структуры торговли между Китаем и Россией и эффективно содействовать развитию торговли между двумя странами, необходимо дальнейшее построение промышленной и инвестиционной политики. С точки зрения текущего развития торговли Китая в процессе экспорта в текущую торговлю мы должны усилить диверсификацию развития торговли России, постоянно улучшать качество товаров, укреплять технологические инновации и постоянно повышать конкурентоспособность экспортируемого международного рынка.

Предложены направления повышения результативности торговых потоков между Россией и Китаем, сформулированы рекомендации по совершенствованию государственной политики в сфере международной торговли в современных условиях, которые заключаются в следующем:

- Улучшить имидж полноценного участия в международной торговле.
- Увеличение торговли товарами между странами, чтобы предотвратить торговлю сингулярности
- Торговля и окружающая среда могут поддерживать друг друга, и это должно быть достигнуто путем, совместимым с открытой, справедливой, основанной на стандартах, предсказуемой и недискриминационной торговой системой.

Список использованных источников

1. Аюров В.Д. Синергетика экономики/Аюров В.Д. / – М.: Изд-во Моск. гос. горного ун-та, 2005. – 122 с.
2. Бабина, Е. Н. Региональная эколого-экономическая политика: проблемы и пути совершенствования [Текст] / Е. Н. Бабина. – Ставрополь: ООО «Ставропольбланкиздат», 2009.–124с.
3. Бабурин С.Н. Политика устойчивого развития и государственно-правовой процесс / С.Н. Бабурин, А.Д. Урсул. – М.: Магистр Инфра-М, 2019. – 293 с
4. Батлер, У. Э. Основные черты российского открытого акционерного общества и американской корпорации / У. Э. Батлер // Государство и право. – 2012. – № 7. – С. 79–86.
5. Баширова А.А. Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки /А.А Баширова//– 2015.– №10-2. –С.20-23.
6. Безродная И.В. Значение экологизации общественного производства и обеспечения и рационального природопользования для формирования экологического сознания/ И.В Безродная// Сервис + . 2012. – №3. –С.59-65.
7. Белова Т.В. Управление эффективностью предприятий с учетом экологического фактора// Т.В.Белова // Проблемы современной экономики . – 2015.– №24.– С.180-184.
8. Воронкова О. Н. Трансформация форм международного бизнеса в условиях развития инновационной экономики: вопросы идентификации[Электронный ресурс]/ О. Н. Воронкова//Институт экономики и права Ивана Кушнера. – 2013. –URL: <http://www.konspekt.biz/index.php?text=4064>(дата обращения 18.04.2020)
9. Голина С.И. Экологизация экономики – важный шаг к повышению качества жизни населения/ С.ИГолина, Е.М. Крюкова/ Сервис в России и за рубежом –2014. №1 (48). С.174-182.

10. Горда О. С. Трансформация форм организации международного бизнеса / О. С. Горда, А. С. Горда. // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2017. – № 11. – С. 52–56
11. Гриффин Р. Международный бизнес / Рикки У. Гриффин, Майкл У. Пастей / Пер. с англ. под ред. А. Г. Медведева. – 4-е изд. – СПб. : Питер, 2006. – 1088 с.
12. Жарова Е.Н. Особенности налогового стимулирования отдельных групп инновационно активных предприятий в Российской Федерации/ Е.Н Жарова// Финансы и кредит. –2015.– №27 (651). –С.48-58.
13. Исмаил Б. Масштабы неакционерных операций международных компаний / Б. Исмаил. // Научный вестник Ужгородского национального университета. Серия «Международные экономические отношения и мировое хозяйство». ,2015. – №. 3. – С. 149-154.
14. Квашнина И.А. Новые тенденции в глобальных потоках прямых инвестиций/И.А.Квашнина // Вестник Института экономики РАН. –2019. №4.– С.125-133.
15. Кокорина В.И. Императивы развития международного бизнеса в условиях глобализации / В.И. Кокорина // Государство и регионы / Серия: Экономика и предпринимательство. – 2019. – № 3. – С. 83-93.
16. Корнева С.С. Посредничество как транзакционный институт: сущность, виды, тенденции развития: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / С.С. Корнева. – Саратов, 2008. – 176 с.
17. Лукашенко Е.А. Роль посредников в повышении эффективности международного бизнеса / Е.А. Лукашенко // Экономические науки. – 2010. – №8(69). – С. 269–272.
18. Лукашенко Е.А. Роль посредников в повышении эффективности международного бизнеса / Е.А. Лукашенко // Экономические науки. – 2010. – №8(69). – С. 269–272.

19. Лукьяненко Д.Г. Стратегии глобального управления / Д. Г. Лукьяненко, Т.В. Кальченко // Международная экономическая политика. – 2009. – № 8-9. – С. 5-43.
20. Мантусов В.Б. Посредничество в мирохозяйственных связях. Сущность, современные методы и формы: учебное пособие / В.Б. Мантусов. – М.: Юнити-Дана, 2011. – 143 с.
21. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. – Электрон.текстовые дан. – URL: www.gks.ru (дата обращения 18.04.2020)
22. Петрушина О.М. Эволюция торгово-экономических отношений России и Китая как фактор экономического развития государства/О.М. Петрушина, М.В.Непарко// Международная торговля и торговая политика. 2018.– №3 (15).– С.115-125.
23. Повестка дня на XXI век. Конференция ООН по окружающей среде и развитию. 1992. [Электронный ресурс] /. – Электрон.текстовые дан. – URL: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/agenda21.html (дата обращения 18.04.2020)
24. Прямые инвестиции в Российскую Федерацию. [Электронный ресурс] /. – Электрон.текстовые дан. – URL: https://www.cbr.ru/statistics/macro_itm/svs/ (дата обращения 18.04.2020)
25. Путиков А. С. Government control of there structuring process on the enterprise/А. С. Путиков// Вестник КрасГАУ. 2011.– №3. –С.219-224
26. Скворцова Т.А. Векторы инновационного развития экономики России /Т.А. Скворцова, А.А.Милов// Вестник СИБИТа. 2017.– №2 (22).– С.58-64.
27. Улин Б. Межрегиональная и международная торговля./ Улин Б.//– М.: Дело, 2004.–213с.
28. Уянаев С.В. Россия—Китай: 70-летний юбилей установления дипломатических отношений и взаимодействие в текущем столетии/С.В.

Уянаев// Китай в мировой и региональной политике. История и современность. 2019.– №24. –С.14-38.

29. Хан Ма Анализ современного состояния российско-китайского сотрудничества в сфере энергоресурсов и перспективы его развития/Х.Ма // Статистика и экономика. –2016.– №3. – С.62-65.

30. Лихуэй Ц. Взаимоотношения России и Китая в условиях складывающегося нового мирового порядка/ Ц. Лихуэй// –ИСОМ.– 2018.– №4-1.– С.98-107.

31. Чирку А.М., Кауфман Дж. Стратегии или интернет-посредники в посредничестве / Дезинтер-посредничество / Цикл посредничества реинтер /А.М. Чирку, Дж. Кауфман // ElectronicMarkets. – 1999. – № 9 (1-2).–С.14-38.

32. Sathappa. K.A InternationalBusiness: 4E / K.ASathappa. – NewDelhi :TataMcGrawHillEducation, –2010. – 775 p.

33. Johnson D. InternationalBusiness: ThemesandIssuesintheModernGlobalEconomy / D.Johnson, C. Turner. – NewYork :Taylor&Francis e-Library, 2010. – 496 p.

34. Киллинг Дж. П. Как заставить работать глобальное совместное предприятие / Киллинг Дж. П. // HarvardBusinessReview.

35. Российско-китайская экономическая операция имеет большой потенциал: Кремль. [Электронный ресурс] /. – Электрон.текстовые дан. – URL:<http://www.chinadaily.com.cn/a/201906/04/WS5cf5c5bea310519142700dfb.html>Russia–US(дата обращения 18.04.2020)

36. Экономическое сотрудничество в бурные времена. 2019. [Электронный ресурс] /. – Электрон.текстовые дан. – URL: <http://media.rspp.ru/document/1/2/7/277d6337f2f960383183dce936b1f277.pdf> (дата обращения 18.04.2020)

37. ЮНКТАД. Инвест мент и предприятие.[Электронный ресурс] /. – Электрон. текстовые дан. –URL: <https://unctad.org/en/pages/DIAE/DIAE.aspx> (дата обращения 18.04.2020).

Приложение А

(справочное)

Импорт России из основных стран-поставщиков, млрд долл., %, 2017– 2019 годы

	Годовые данные				Январь-октябрь		
	Доля. %		Импорт. млрд.долл.США		Импорт. млрд.долл.США		Приросты г.г. %
	2017	2018	2017	2018	2018	2019	2019
Мир	100.0	100	227.5	238.2	196.7	198.4	0.8
Китай	21.1	21.9	48.1	52.2	42.9	43.8	2.2
Германия	10.6	10.7	24.2	25.5	21.3	20.5	-3.9
США	5.5	5.3	12.6	12.5	10.6	11.0	4.5
Беларусь	5.3	3.1	12.0	12.2	10.2	10.5	3.0
Франция	4.2	4.0	9.6	9.6	8.0	6.6	-17.9
Италия	4.4	4.4	10.1	10.6	8.6	8.7	1.2
Япония	3.4	3.7	7.8	8.8	7.2	7.5	3.9
Респ.Корея	3.0	2.9	6.9	7.0	5.8	6.9	19.0
Казахстан	2.2	2.2	5.0	5.3	4.5	4.5	0.9
Украина	2.2	2.3	4.9	5.5	4.5	4.0	-10.5
Польша	2.2	2.2	4.9	5.1	4.3	4.1	-3.1

(справочное)

КОМПАНИЯ»